



ANEXOS

Índice de Anexos

Anexo 1.	Metodos de recolección de residuos solidos reciclables	5
Anexo 2.	Planeacion de las Instalaciones	8
Anexo 3.	Diseño de las Instalaciones	13
Anexo 4.	Operación de las instalaciones	14
Anexo 5.	Planeación del abastecimiento	15
Anexo 6.	Diseño de la Red de Abastecimiento	16
Anexo 7.	Operación de la Red de Abastecimiento	17
Anexo 8.	Modalidades y Diseño del Sistema de Transportes.....	18
Anexo 9.	Planeación del Sistema de Transportes	19
Anexo 10.	Diseño y Operación del Sistema de Transportes.....	20
Anexo 11.	Cálculo de peso de lasBbotellas PET	22
Anexo 12.	Funcionamiento de una maquina de Reverse Vending	24
Anexo 13.	Ley y adeciaición del dinero electrónico.....	26
Anexo 14.	Marco legal para una empresa de RRSS	26
Anexo 15.	Distribucion de Lima Metropolitana	27
Anexo 16.	Diseño del proceso de la Información Primaria	29
Anexo 17.	Calculo del tamaño de muestra para la encuesta.....	30
Anexo 18.	Modelo de la encuesta.....	31
Anexo 19.	Ficha técnica de la encuesta y resultados generales.....	34
Anexo 20.	Procesamiento de la información	35
Anexo 21.	Análisis de resultados de las encuestas	37
Anexo 22.	Conclusiones de las encuestas.....	45
Anexo 23.	Producto Real y producto Aumentado	47
Anexo 24.	Planes de crecimiento.....	48
Anexo 25.	Ciclo de Vida del Servicio	49
Anexo 26.	Mix de Marketing.....	51
Anexo 27.	Proceso de Venta.....	53
Anexo 28.	Demanda historica del pet – mensual.....	55
Anexo 29.	Análisis de estacionalidad	56
Anexo 30.	Total de RRSS generados por distrito.....	63
Anexo 31.	Eleccion de maquina reverse vending.....	65
Anexo 32.	Eleccion de Modelo de Camión NovaPET	66
Anexo 33.	Selección de Maquina AcoPET	70
Anexo 34.	Rol de Diseño de la RED	71
Anexo 35.	Evolución de la población en Lima.....	73

Anexo 36.	Análisis de Grifos y tiendas de Conveniencias en Lima.....	76
Anexo 37.	Análisis de Supermercados en Lima Metropolitana	81
Anexo 38.	Cantidad de PET por Distrito y Km2.....	84
Anexo 39.	Factores de Ponderación para Ubicación de AcoPET.....	86
Anexo 40.	Factores de Ponderación para Ubicación de RevePET	88
Anexo 41.	Factores Estratégicos.....	89
Anexo 42.	Factores Tecnológicos.....	89
Anexo 43.	Factores Macroeconómicos.....	90
Anexo 44.	Factores Políticos	90
Anexo 45.	Factores de Infraestructura.....	90
Anexo 46.	Factores Competitivos.....	90
Anexo 47.	Proceso productivo de la Planta de Reciclaje	91
Anexo 48.	Impacto Ambiental.....	92
Anexo 49.	Estado legal y Organizacional	93
Anexo 50.	Estrategía de Logística Inversa	94
Anexo 51.	Análisis de Acopet para el distrito de Surquillo (Distrito híbrido)	95
Anexo 52.	Análisis de ubicación de AcoPET para el distrito de Breña	101
Anexo 53.	Análisis de ubicación de acopet para el Distrito de la Victoria.....	108
Anexo 54.	Análisis de ubicación de AcoPET para el distrito de Santa Anita	115
Anexo 55.	Análisis del Distrito de Surquillo.....	121
Anexo 56.	Análisis del Distrito de Lima Cercado	123
Anexo 57.	Análisis del Distrito de Los Olivos	125
Anexo 58.	Análisis del Distrito de El Agustino.....	127
Anexo 59.	Análisis del Distrito de San Miguel	129
Anexo 60.	Ubicación de todos los grifos de Lima Metropolitana	131
Anexo 61.	Ubicación de Clientes Potenciales	156
Anexo 62.	Opciones de Ubicaciones	157
Anexo 63.	Ubicación del almacén	159
Anexo 64.	Programa de Ruteo de los Camiones	164
Anexo 65.	Ruteo del Camión N° 2	168
Anexo 66.	Ruteo del Camión N° 3	169
Anexo 67.	Ruteo del Camión N°4.....	170
Anexo 68.	Proceso de Reciclaje del PET	171
Anexo 69.	Cálculo de capital de trabajo por Monto de Diferenciales Máximos.....	178
Anexo 70.	Cronograma de pagos financieros.....	180
Anexo 71.	Ingresos NovaPET	180
Anexo 72.	Materia Prima Directa NovaPET	188

Anexo 73.	Planilla de Trabajadores NovaPET	192
Anexo 74.	Costos Directos de Fabricación.....	196
Anexo 75.	Costos Operativos y de Mantenimiento 2010-2025.....	197
Anexo 76.	Depreciación	199
Anexo 77.	Amortización.....	205
Anexo 78.	Presupuesto de Gastos Administrativos	205
Anexo 79.	Proyección de Gastos Administrativos 2020-2025	206
Anexo 80.	Presupuesto de gasto de Terceros	207
Anexo 81.	Presupuesto de Gasto de Ventas	208
Anexo 82.	Supuestos de Proyecciones	208
Anexo 83.	Balance General 2021-2015.....	211
Anexo 84.	Estado de Gancias y Pérdidas 2021-2015	213
Anexo 85.	Flujo de caja del IGV	213
Anexo 86.	Flujo de caja libre de la Firma	215
Anexo 87.	Resumen de Flujo de Caja Libre de la Firma 2021-2015	217
Anexo 88.	Metodo A de Impuesto a la Renta.....	218
Anexo 89.	Cálculo del WACC	219
Anexo 90.	Valorización de la Firma.....	220
Anexo 91.	Analisis de Sensibilidad.....	221

Anexo 1. Metodos de recolección de residuos solidos reciclables

Recolección Mediante Segregación en Fuente

Para ello se instalan diferentes contenedores en la vía pública donde hay mucha afluencia de gente así como en zonas urbanas. De esta manera, se impulsa a la población en general a segregar la basura en lugares específicos de recolección de basura. Podemos ver estos sistemas en lugares bastante concurridos como centros comerciales, universidades y parques, como también en lugares urbanos donde se colocan grandes contenedores en lugares estratégicos para que las personas puedan depositar sus botellas de plástico y aluminio allí.

El objetivo de este sistema es facilitar tanto la selección como el acopio de los residuos reciclables, generalmente el controlador y administrador de estos contenedores es la entidad que posee la ubicación de estos recolectores, ya sean las municipalidades, universidades o propietarios del centro comercial. Algunas iniciativas privadas han instalado estos contenedores dentro de empresas, las cuales a través de convenios aceptan aplicar medidas de reciclaje para sus desechos como es el caso de Kimberly Clark con el papel y el vidrio.



Fuente: (Marxscience 2013)

Recolección directa a domicilio

Este sistema es relativamente nuevo en el país, es bastante simple y eficiente si se cuenta con los recursos y estrategias indicadas. Consiste en comunicarse con los habitantes (personas, empresas, entidades, etc.) en una zona delimitada por el recolector e informarles que a partir de ese momento en adelante, periódicamente se acercara personal de la organización para recoger sus residuos sólidos reciclables a domicilio, en muchos casos se le otorgan bolsas de colores a los residentes para que coloquen los diferentes tipos de residuo en la bolsa correspondiente lo cual generaba una mezcla con el primer método de recolección.

Los beneficios pueden variar acorde al recolector, sus intereses y la zona de recolección. Por ejemplo, este sistema utilizado por la municipalidad de Surco está teniendo gran acogida gracias a que las utilidades son destinadas a obras e inversiones en el mismo distrito, otros recolectores dan dinero en efectivo a cambio pero a un valor muy inferior al del intermediario estacionario, otros tantos recolectan los envases sin otorgar ningún beneficio tangible al acreedor.



Fuente: (SPDA 2011)

Recolección mediante intermediarios

Este sistema es el más utilizado en Lima y demás provincias del Perú, sin embargo, también es el más ineficiente. Se centra en la labor que realizan los acopiadores minoristas (menos de 50kg semanales), quienes pueden ser consumidores de productos envasados en PET o recolectores urbanos y de rellenos, que en un punto estacional, donde por medio de un intermediario, venden las botellas PET que poseen a un precio acorde al mercado. Estos intermediarios generalmente se ubican en puntos céntricos y accesibles, pero ofrecen precios relativamente bajos acorde al mercado con lo cual aseguran un gran margen de ganancia, además de utilizar métodos no regulados para clasificar y pesar el PET en sus establecimientos.



Fuente: (La prensa 2013)

Screening

Es un derivado de la segregación de basura, donde se establecen cuotas mínimas de producción para establecer una recolección periódica y obtener beneficios establecidos mediante un contrato, ya sean o no con fines de lucro. Se puede desarrollar mediante alianzas estratégicas con cooperativas y compañías que sean capaces de proveer una mediana tasa de materiales reciclables, priorizando las botellas de PET. Al principio, estas cooperativas separan por materiales (metales, plásticos, vidrios, etc.) para poder organizarlos de acuerdo al tipo de material así como el estado.

Para el caso del plástico, la separación se puede hacer de acuerdo al tipo de material del envase: Plásticos, PET, polietileno, polipropileno entre otros. La separación ideal será lo más específica posible, de acuerdo a las cantidades recaudadas, los envases de PET post-consumo se separan a través de: Color, contenido (refrescos, agua, aceite comestible, etc.) y origen de aplastamiento.

Después de seleccionar los paquetes de post-consumo, que se trituran y se atan para reducir su volumen y hacer el transporte fácil. Hay varios modelos de trituración que se pueden utilizar para aplastar los paquetes de PET. El tamaño y el sistema operativo dependen de la cantidad, la intensidad del uso y de los recursos financieros disponibles. Los paquetes triturados se atan con correas de PET reciclado, cuerdas o acordes. Atar con alambres o cintas de metal no se recomienda por razones de seguridad.



Fuente: (Fundades,2012)

Anexo 2. Planeacion de las Instalaciones

Una de las decisiones claves en el *diseño de un sistema de recolección* es definir la ubicación de las instalaciones, ya sean de acopio u operaciones en sí. Por ello es necesario analizar y estudiar todos los factores involucrados en el sistema actual, así como las posibles expansiones a mediano plazo.

El desarrollo del diseño debe estar guiado bajo dos parámetros: la necesidad para la cual son requeridas las instalaciones, ligadas directamente al objetivo de las mismas; y la decisión de localización, donde utilizaremos modelos pre establecidos y en base a diversos factores obtendremos los lugares más óptimos para las ubicaciones.

Recordemos que para un correcto diseño del sistema de recolección es importante determinar la ubicación de la planta, sin embargo es más importante designar los centros de acopio en Lima con la finalidad de tener la mayor cobertura posible y por consiguiente llegar a los objetivos de producción gracias a la buena captación de recursos. Esto significa desarrollar el esquema teniendo en cuenta los factores más críticos.

Para el giro de negocio en especial debemos remarcar algunos factores claves sobre los cuales nos apoyaremos para tomar decisiones, denominaremos a estos factores como factores de “nivel uno” por su relevancia y carácter crítico para el análisis.

- Cercanía a fuentes de abastecimiento)
- Mercados (tipo, extensión y cultura)
- Accesibilidad
- Terreno y construcción
- Marco jurídico de la zona
- Costos, impuestos y tarifas

METODOS DE EVALUACIÓN DE LAS INSTALACIONES

Para la **evaluación de la localización de los puntos de acopio** se utilizará el método de Promethee.

Método de Promethee I

El método Promethee ("*Preference Ranking Organization Method for Enrichment of Evaluations*"), está diseñado para para tratar con problemas de múltiples criterios, $G = \{g_1, g_2, \dots, g_j, \dots, g_k\}$,con una importancia ponderada $P = \{p_1, p_2, \dots, p_j, \dots, p_k\}$ acorde al peso de

los criterios para la decisión, en los que existe un conjunto finito de alternativas $A = \{a_1, a_2, \dots, a_j, \dots, a_k\}$ (Brans, 1985). La matriz de evaluación debe poseer una estructura parecida a la siguiente:

	g_1	g_2	...	g_j	...	g_k
a_1	$g_1(a_1)$	$g_2(a_1)$...	$g_j(a_1)$...	$g_k(a_1)$
a_2	$g_1(a_2)$	$g_2(a_2)$...	$g_j(a_2)$...	$g_k(a_2)$
...
a_i	$g_1(a_i)$	$g_2(a_i)$...	$g_j(a_i)$...	$g_k(a_i)$
...
a_n	$g_1(a_n)$	$g_2(a_n)$...	$g_j(a_n)$...	$g_k(a_n)$

g_1	g_2	...	g_j	...	g_k
p_1	p_2	...	p_j	...	p_k

Fuente: CEPLAG-UMSS 2001

Además, el método asume que se harán comparaciones biunívocas entre las alternativas respecto a cada criterio. La manera de hacer dichas comparaciones es mediante el uso de una función:

$$F_j(a,b) = F_j [d_j(a,b)]; \quad a, b \in A$$

donde, j es el índice característico de cada criterio g_j

$$d_j(a,b) = g_j(a) - g_j(b)$$

Justificación de utilización del método

Este método requiere de cierta cantidad de información adicional sobre la relación de importancia entre los criterios, las cuales deberán de ser proporcionadas por el diseñador en coordinación con un especialista sobre el tema. En nuestro caso utilizaremos como fuente experta, el novedoso Sistema de Toma de Decisiones del INEI por ser una herramienta extremadamente útil y detallada que brinda información demográfica acorde a los criterios preestablecidos por el sistema.

1. Para la **evaluación de la localización de la planta se utilizará el método de Centro de Gravedad.**

Método del Centro de Gravedad

El método del centro de gravedad consiste en un algoritmo de localización de una instalación considerando otras existentes. Ésta es una técnica muy sencilla y suele utilizarse para determinar la ubicación de almacenes intermedios y puntos de distribución teniendo en cuenta las distancias que las separan y el aporte (en términos de utilidad, producción o capacidad) de cada instalación (Ballou 2008). En este método se utiliza un sistema de coordenadas que deben de tener como referencia a un punto de origen y las fórmulas a utilizar son las siguientes:

$$C_x = \frac{\sum_{i=1}^n d_{ix} * V_i}{\sum_{i=1}^n V_i} \quad C_y = \frac{\sum_{i=1}^n d_{iy} * V_i}{\sum_{i=1}^n V_i}$$

donde, C_x = Coordenada de la nueva instalación en el eje X

C_y = Coordenada de la nueva instalación en el eje Y.

d_{ix} = Distancia de la ubicación i en términos de la coordenada X.

d_{iy} = Distancia de la ubicación i en términos de la coordenada Y.

V_i = Aporte de la ubicación i.

Justificación de utilización del método

Al ya haber determinado los puntos de acopio en el mapa, además de la ubicación del despacho para con nuestros clientes (punto portuario), podemos utilizarlos estos factores considerando su distancia y carga efectiva para determinar la ubicación optima del almacén y planta de reciclaje. Posteriormente se analizará la relación costo/beneficio que ofrecen las alternativas del mercado en dicha zona actualmente.

2. Para la **evaluación del número de almacenes y ubicación de los mismos se utilizará el método de instalación sencilla.**

Método de instalación sencilla

Este método, que también se conoce como método del centroide o de cuadrícula, es bastante simple y consiste en utilizar la tarifa de transporte, el volumen y la distancia en relación con los puntos de demanda (en nuestro caso ,de los puntos de acopio) para ubicar una sola instalación que nos permita minimizar la multiplicación de estos tres factores que da como resultado el costo total del transporte (Ballou 2008).

$$\text{Min TC} = \sum_i V_i R_i / d_i$$

donde, TC = Costo total de transportación

V_i = Volumen en el punto i

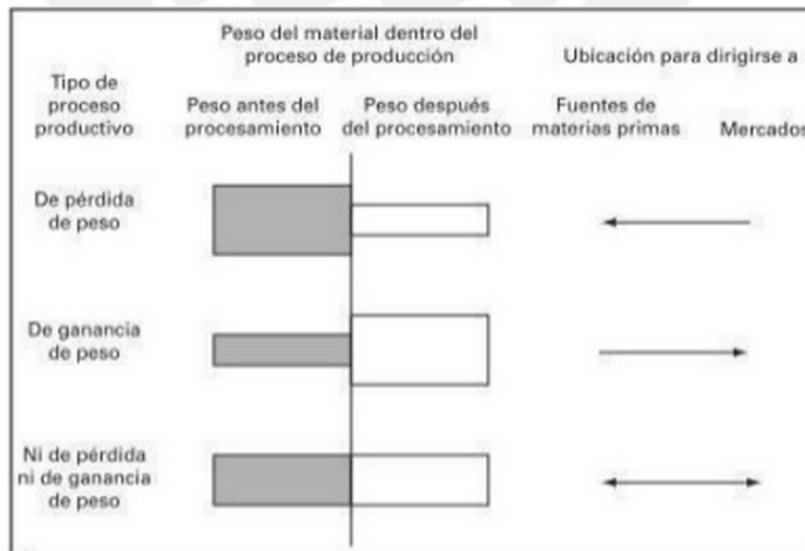
R_i = Tarifa de transportación al punto i

d_i = Distancia del punto i desde la instalación que se ubicará

La ubicación se obtendrá de la solución de las siguientes ecuaciones para las coordenadas de la ubicación:

Teoría de clasificación según Weber

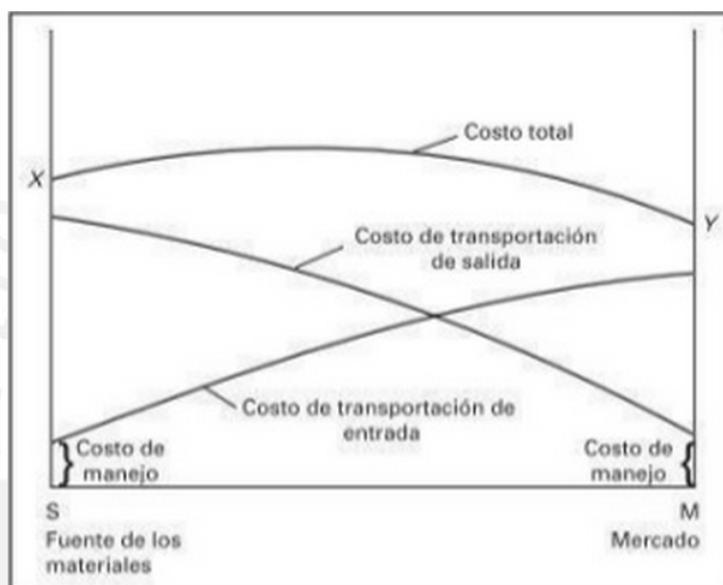
Weber observó que algunos procesos involucran pérdida de peso, es decir que la suma de los pesos en materia prima es mayor a los pesos del producto terminado, es decir se pierde peso en el procesamiento debido a subproductos no utilizados, por ello para evitar el envío de subproductos al mercado, es mejor optar por acercar el procesamiento hacia las fuentes de materia prima (en nuestro caso, los centros de acopio) con el objeto de minimizar costos de transportación. En el reciclaje, el peso de PET se ve enormemente reducido por la disposición de la tapa (el peso de la tapa representa aproximadamente el 8 - 10% del peso de PET). Además de que el volumen se ve reducido casi en su totalidad (95% aproximadamente) después de ser lavada y triturada la botella.



Fuente: Ballou 2008

Teoría de las tarifas de transportación graduales de Hoover

Este método establece que las tarifas de transporte se ajustan con la distancia y para minimizar los costos de entrada y salida, una ubicación cercana a la fuente de materia prima tendría un costo mínimo en uno de estos dos puntos, y contrariamente la ubicación cercana al mercado reduciría el otro costo.



Fuente: Ballou 2008

Justificación de utilización del método

El enfoque del proyecto está orientado a una optimización de costos en pro de generar precios competitivos en el mercado y así liderar la cuota de mercado en la capital. Al enfocarnos en el punto más crítico de la cadena, la recolección, esto significa un acercamiento a la fuente de los materiales ya que el mercado representan contados y ya bien identificados clientes.

3. Para la **evaluación de inventarios se utilizará un una estrategia de Existencias a Demanda.**

Control de inventarios mediante " Existencias a Demanda"

Es un método que se debe de seguir de modo diligente, a diferencia de los métodos estadísticos de control de inventarios. Consiste en que en un momento dado, se realiza un pronóstico para la tasa de demanda del artículo. El pronóstico se multiplica por un factor que representa el intervalo de revisión, el tiempo de entrega para reaprovisionamiento y un incremento de tiempo que representa la incertidumbre en el pronóstico de la demanda y el tiempo de entrega para obtener una cantidad objetivo. La cantidad disponible se anota en el momento del pronóstico y se hace un pedido por la diferencia entre la cantidad objetivo y la cantidad disponible. El control de inventario a demanda es un tipo de sistema de revisión periódica en pocas palabras.

Justificación de utilización del método

Para el caso del PET, los suministros son químicos en su mayoría ya que solo se debe de limpiar y segregarse los residuos para obtener la hojuela con una calidad aceptable para el cliente final. Estos compuestos son de larga duración y debido a la magnitud del proyecto, no se debería de mantener stocks elevados de los mismos porque generarían sobrecostos. En general se utilizará un método PULL para el control básico, debido al bajo nivel de inventario, además de los pocos requerimientos necesarios para el proceso. Para la compra de insumos se utilizaría un sistema JIT con un modelo de producción con KANBAN con la finalidad de disparar los procesos productivos solo cuando sea necesario y haya existencias de materia prima. Esto reducirá los costos de configuración y los tiempos de entrega.

Anexo 3. Diseño de las Instalaciones

La ubicación de instalaciones fijas a lo largo de la red de la cadena de suministros es un importante problema de decisión que da forma, estructura y configuración al sistema completo de la cadena de suministro.

El desarrollo de métodos para ubicar instalaciones ha sido un área popular de investigación. En el caso de ubicación de planta y almacén, en general dominan los factores económicos. Ubicar una instalación es un problema considerablemente diferente a ubicar muchas instalaciones en un momento. Ubicar una sola instalación evita la necesidad de considerar las fuerzas competitivas, la división de la demanda entre instalaciones, los efectos de consolidación de inventario y los costos de instalación.

El tema de la ubicación de las instalaciones es un tema que ha venido siendo tratado en sus inicios por economistas agrícolas, un famoso caso explica la teoría de localización de Johann Van Thunen que evalúa las diferencias de renta respecto al mercado, donde explica como la renta varía respecto a la distancia con el mercado objetivo en espacios aislados (Schumpeter, 1954).

Por otro lado, es necesario considerar que la literatura sobre el diseño de las instalaciones es estático, quiere decir no proporcionan patrones de ubicación óptima en el tiempo. Es por ello, que la ubicación óptima de un almacén es variable en función al tiempo y se debe procurar optar por la optimización de la elección. Esto es debido a que los patrones de costo

y demanda se desplazan con el tiempo, y la decisión de ubicación basado en la información actual puede resultar sub óptima bajo las condiciones económicas de mañana (Ballou, 2004)

Anexo 4. Operación de las instalaciones

La operación de los almacenes ha sido identificada como un factor crucial para las empresas, constituyendo una ventaja competitiva para las mismas. Tradicionalmente, el almacén ha sido considerado en la empresa un “mal menor” para convertirse actualmente en un importante centro de costes con graves problemas que ocasionan incumplimientos en los compromisos adquiridos con los clientes (Careaga, 1993).

Entre las problemáticas más comunes en las operaciones de almacenes:

- Altos tiempo en la búsqueda de productos por desconocimiento de su ubicación real.
- Pérdida de la trazabilidad de producto dentro de la planta.
- Falta de comunicación con otros procesos como por el ejemplo con el proceso de compras de aprovisionamientos, que ocasiona no poder tomar decisiones con información fiable a tiempo real.
- Obsolescencia de producto por desconocimiento de lo que se almacena.
- Errores en la identificación de productos.
- Escasa optimización de los recursos humanos empleados en dichas operaciones.

La gran mayoría de estos problemas tienen su origen en la consideración del almacén como “caja negra”, de manera que en la empresa solo se dispone de información sobre lo que entra y sale, sin que se conozca o pueda controlarse lo que ocurre dentro. En general, numerosos sistemas corporativos y ERP's (*Enterprise Resource Planning*) actuales se basan en este concepto “opaco” de almacén, provocando los problemas ya comentados anteriormente en las empresas y por tanto dificultando su gestión.

Para el caso de la recolección del PET la operación de las instalaciones debe tener un sistema formal de información logística que específicamente genere la información necesaria para la planeación logística. Las principales fuentes de tal información incluyen documentos operativos del negocio, reportes de contabilidad, investigación logística, información publicada y criterio personal.

El pedido de ventas, y su documentación acompañante, es una fuente primaria de datos a partir del cual puede derivarse una variedad de información esencial. Las ubicaciones de los clientes, los niveles de ventas de productos en el tiempo y por ubicación, los términos de las ventas, las ubicaciones de atención, los tamaños de envíos, el status del inventario y ritmos de atención/surtido de pedidos, y los niveles de servicio al cliente son solo algunos de los tipos de información que puede obtenerse a partir de sistema de procesamiento y pedidos de venta.

La práctica contable, en general, realiza un excelente trabajo para dar a conocer la mayor parte de los costos logísticos. Entre ellos se encuentran los costos de mantenimiento del inventario y el de obsolescencia del inventario.

Anexo 5. Planeación del abastecimiento

Podemos identificar las medidas del rendimiento que deben ser consideradas para diseñar la red de abastecimiento de forma general en dos dimensiones:

i. Necesidades de los proveedores que son conocidas.-

Se debe recordar que nuestros proveedores de materia prima, es el público en general que posee botellas PET y están dispuestos a reciclar. Los proveedores tienen diferentes necesidades acorde a su nivel socioeconómico, su distribución demográfica y el tipo de actividad económica que ejerce.

ii. Costo de conocer las necesidades de los proveedores.-

Segmentar a nuestros proveedores tiene un costo, ya sea mediante un estudio de mercado u otros métodos, es el primer paso para estar en capacidad de ofrecer lo que quieren nuestros proveedores.

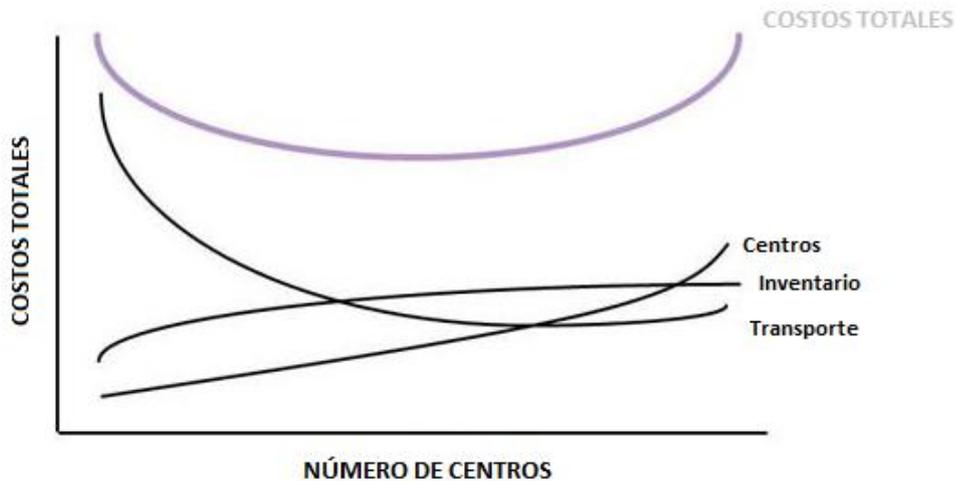
Debemos de evaluar el impacto del servicio brindado a los proveedores mientras comparamos diferentes opciones de redes. A pesar de todo, el servicio a los proveedores está formado por muchos componentes, nos concentraremos en los que influyen directamente la red de distribución:

- Tiempo de respuesta
- Variedad de productos a recolectar
- Capacidad de compra para sus lotes
- Experiencia personal con la empresa
- Accesibilidad y programación

Debemos resaltar que estos componentes están ligados a otros costos de la cadena de suministro como:

- Inventarios
- Transporte.
- Facilidades y manejo.
- Información.

Por lo que debemos diseñar una red acorde a los requisitos de los proveedores y agregándole prioridad a la reducción de costos. En la figura 13 se puede apreciar que la suma



Fuente: Chopra (2010).

Anexo 6. Diseño de la Red de Abastecimiento

El diseñador debe de tomar una decisión clave para la red: ¿El producto será recogido de la locación actual del proveedor o recogido de un punto pre establecido? ¿El producto pasa por intermediarios?

Basado en el giro de negocio de la empresa, se debe decidir entre 6 tipos de redes de abastecimiento que pueden ser usadas para suplirse del producto:

- Almacenado por el proveedor con envío directo.
- Almacenado por el proveedor con envío directo y consolidación en tránsito.
- Almacenado por el distribuidor con entrega directa a cada cliente.
- Almacenado por el distribuidor con entrega consolidada directa a clientes.
- Almacenado por el distribuidor o proveedor con recolección de la empresa.

Para seleccionar el diseño más adecuado, la empresa necesita considerar las características del producto (en el caso un residuo) y los requerimientos de la red. Podemos ponderar y comparar el rendimiento de las redes pre-diseñadas con los factores más importantes para el giro de negocio de la empresa y optar por una de las categorías o combinar alguna de ellas acorde a las necesidades.

MÉTODOS DE EVALUACIÓN DEL ABASTECIMIENTO

Para la **evaluación de abastecimiento** se utilizará métodos cualitativos de investigación de mercado.

Método cualitativo para pronóstico del abastecimiento

El método cualitativo es meramente subjetivo y se apoya en el juicio humano. Son apropiados cuando se dispone de poca información histórica y cuando se cuenta con datos de investigación del mercado que puedan afectar en el pronóstico. Este método también es utilizado para realizar pronósticos de la demanda a largo tiempo en el futuro de una nueva empresa (Chopra 2013)

Justificación de utilización del método

Ya que se está implementando una nueva tecnología dentro de la cadena de reciclaje del PET y además se está proponiendo nuevos métodos de recolección, no existe data histórica contundente para realizar un pronóstico acertado de la recolección, además se posee mucha data acerca del consumo y características demográficas de la población. Bajo este esquema, queda demostrado que, el mejor método a utilizar es el cualitativo.

Anexo 7. Operación de la Red de Abastecimiento

Los plásticos no se deben mezclar. De lo contrario se corre el riesgo de contaminar lo que ya se ha acopiado y por consecuencia perder todo el esfuerzo del trabajo.

Los envases se deben compactar lo más posible. Las ideas para ello estarán en función del ingenio de cada acopiador, desde pisarlas (lo menos favorable), pasarles un camión o auto por encima, hasta compactarlas con una prensa (la más recomendable en caso de que se trate de un volumen importante).

Es importante acopiar y reciclar, ya que además de evitar la contaminación, se emplean recursos que de otro modo van a la basura y no se aprovechan.

Con el fin de facilitar la identificación visual de los tipos de plásticos durante la separación manual, los principales componentes plásticos (envases, tapones y tapas) deben llevar su identificador de material tanto en planta como después de su procesamiento. La identificación de materiales resulta útil al reciclar los residuos industriales, ya sea interno o externamente, o si se reciclan flujos de residuos limpios, componentes o envases a partir de fuentes industriales/comerciales en los que no es necesario el lavado o la separación.

Por ejemplo, en el caso Europeo y Americano existe el modelo SPI, ampliamente utilizado para identificar plásticos. El símbolo debe ser claramente visible y, en condiciones ideales, debe formar parte del molde del envase/elemento. En el caso de los films, debe aparecer con impresión suave y repetidamente en todo el material.

En los envases, las marcas de identificación deben diferenciarse claramente de cualquier otra letra o número de referencia con el fin de evitar confusiones. En aras de la estandarización, los identificadores de material deben estar grabados, por lo general, en la base del envase, véase figura 23.

Anexo 8. Modalidades y Diseño del Sistema de Transportes

Para las **modalidades de transporte** podemos identificar 7 tipos: aire, tierra, carretera, rieles, agua, tuberías y combinaciones de los mismos. La efectividad de cualquiera de estos modelos de transporte es afectada por las inversiones de equipo y decisiones operativas hechas por el transportador como también por la infraestructura y políticas de transporte. Para escoger una modalidad de transporte, se debe ponderar y calificar la rapidez, el peso, el volumen, la importancia, el costo, el producto y el tramo que es necesario para llevar la carga a su destino final.

Las **políticas de transportes y la infraestructura** de las mismas, sea cual sea la modalidad, son clave para desarrollar el sistema. Estas varían acorde al país y los gobiernos, quienes son los que generalmente toman la responsabilidad de crear esas políticas y asegurar una adecuada infraestructura de transportes en sus regiones. En Lima, la infraestructura, para cualquier modalidad, es bastante pobre y descuidada, ya que las carreteras no están correctamente diseñadas para un óptimo manejo de los materiales, además de que no existen espacios eco eficientes para maniobrar o almacenar las grandes cantidades de PET dentro de la ciudad lo cual resulta en sobrecostos, mermas y desperdicios significativos a la hora de procesar y transportar el material PET ; esto representa un gran problema sin mencionar las políticas para transporte de carga dentro de la ciudad en ciertos horarios .

El **diseño de la red** afecta la efectividad de la cadena de suministro, ya que establece la infraestructura necesaria con las cuales las discusiones de las operaciones de transporte, los horarios y las rutas son definidas. Una red de transporte bien diseñada es la clave para que la cadena de suministro llegue a los objetivos deseados a bajo costos. Podemos identificar los siguientes modelos para las redes a proponer (Chopra, 2010):

a) Red de envíos directos con viaje rutinario

Un viaje rutinario (*milk runs*) es una ruta donde el transportador entrega el producto del proveedor a muchos clientes o recoge productos de múltiples proveedores para satisfacer a un solo cliente. Con esta opción, el administrador de la cadena de suministro debe decidir la ruta del viaje rutinario para sus unidades.

b) Envíos mediante centro de distribución

En este caso los proveedores no envían cargamentos directamente a los clientes, sino que se dividen las regiones geográficamente y se diseñan centros de distribuciones para cada una de ellas. Los proveedores envían sus cargamentos al CD (Centro de distribución) para que luego las cargas sean reenviadas a su destino final.

c) Envíos mediante centro de distribución con viaje rutinario

Los viajes rutinarios pueden ser realizados desde un centro de distribución cuando los tamaños de los lotes a transportar para cada cliente son pequeños. Así se pueden reducir costos de salida gracias a la consolidación de la carga.

d) Envío con vía de transporte con acoplamiento cruzado

Para esta opción, el material es enviado desde un centro de distribución en medios de gran capacidad hasta un punto donde se realizara la consolidación de la carga que puede ser de diferentes proveedores hacia un mismo destino, al llegar a un punto cercano al cliente se desconsolida la carga y se lleva en medios de transporte más pequeños hacia los clientes finales. Esto reduce costos de transporte para largas distancias pero costos más altos en la distribución de última milla.

e) Red a la medida

Los envíos hechos con una red a la medida es una combinación sutil de las opciones ya mencionadas que reduce costos y mejora la respuesta de la cadena de suministro. Aquí se usa una combinación de acoplamiento cruzado, viaje rutinario con transportadores LT y LTL. El objetivo principal es usar la mejor opción en cada situación.

Anexo 9. Planeación del Sistema de Transportes

La selección de un modo de transporte o la oferta de servicio que incluya un modo de transportación depende de las diferentes características del servicio. McGinnis descubrió seis variables:

- 1) Tarifas de flete
- 2) Seguridad o confiabilidad
- 3) Tiempo en tránsito
- 4) Pérdidas, daños, procesamiento de quejas y reclamaciones y rastreos
- 5) Consideraciones de mercado del consignatario
- 6) Consideraciones del transportista

Consideraciones del transporte factores que afectan al costo de las operaciones y, en función de la disponibilidad y el nivel de servicio exigidos, ajusta la oferta del operador a las peticiones del emisor. Los factores que afectan al costo son aquellos relativos a las siguientes funciones: Transporte, stock e infraestructura de almacenaje, proceso de cargas, Salarios, zonas de terminales, etc.

Anexo 10. Diseño y Operación del Sistema de Transportes

El problema respecto a la selección de un servicio de transporte radica en el reconocimiento de considerar el efecto indirecto que tiene la opción de transporte sobre los costos de inventario y de la preferencia del miembro de la logística que recibe la propuesta de desempeño del modo de transportación, ósea de la persona encargada de hacer las entregas/recepciones de productos y su criterio. Esto, además de tener que añadir el costo directo del servicio suministrado.

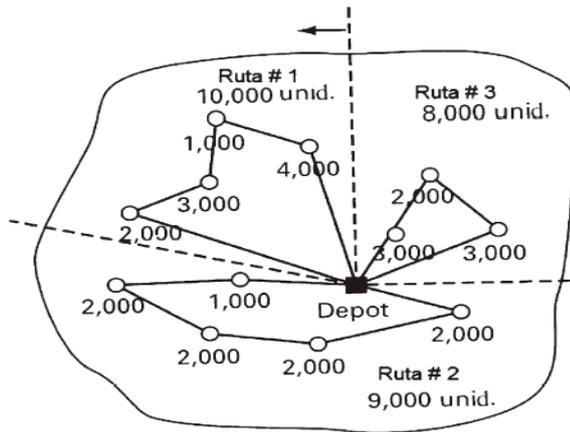
El diseño de una red de transporte afecta el desempeño de la cadena de suministro estableciendo la infraestructura donde el transporte operacional busca la puntualidad. Un buen diseño de transportes permite a la cadena de suministros ahorrar costos.

El diseño de la red de transporte para el reciclaje PET depende del tipo de abastecimiento que se tenga. El procedimiento de recolección en lima es de distintos puntos o centros de acopio a la planta. Para ello se debe diseñar una ruta sencilla y que reduzca costos, Ballou (2004) menciona la técnica más sencilla y más directa para hacer este tipo de diseño: *la ruta más corta*. El método óptimo para nuestra cadena de suministro y dado que es un proyecto nuevo sería el Método de Barrido.

El método de barrido:

Es un método sencillo, que no requiere de grandes cálculos para diseñar una ruta y tiende a producir una tasa de error promedio de 10%, el método es óptimo para decisiones de pedidos cortos y con soluciones aceptables con cierto nivel de error. La desventaja del método tiene que ver con la manera en la que se forman las rutas. El proceso tiene dos etapas: primero, las paradas se asignan a los vehículos (puntos de acopio y almacén) y luego se determina la secuencia de las paradas dentro de las rutas (Ballou 2004). A continuación la descripción del mismo:

1. Localizar todas las paradas, incluyendo el depósito, sobre un mapa o cuadrícula.
2. Traza una línea recta desde el depósito en cualquier dirección, girar la línea en sentido horario o anti horario hasta que se intercepte una parada. Determinar si se incluirá la parada en la ruta y de ser así, si se excede la capacidad del vehículo. De ser negativa la respuesta, se procede con la rotación de la línea hasta la siguiente parada y nuevamente se repite el proceso anterior hasta que la capacidad del vehículo ha llegado al límite y se excluyen el último punto y se define la ruta. Cabe resaltar que se deben de utilizar los camiones mas grandes primero. Se comienza nuevamente a partir del último punto que fue excluido de la ruta y se continua con el barrido hasta que todos los puntos hayan sido cubiertos.
3. Dentro de cada ruta se efectuará una secuencia de paradas para minimizar la distancia. La secuencia se logrará utilizando el método de la gota de lágrima.



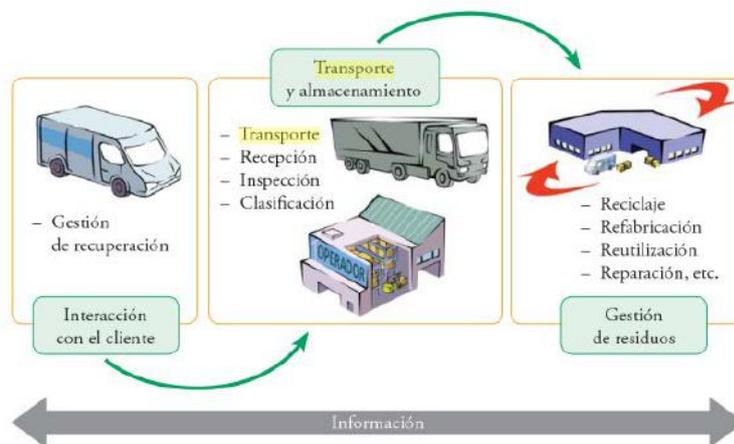
Fuente: Ballou 2004

Sustento de utilización del método:

Las condiciones del método serán aceptadas en este trabajo de investigación dado que la probabilidad de obtener buenos resultados aumenta al utilizarse para procesos de volúmenes pequeños en cada parada del vehículo, cuando todos los vehículos tienen el mismo tamaño y cuando no hay restricciones de tiempo en las rutas. Lo cual describe en su totalidad las características de una red de acopio de PET en una ciudad como Lima. Además, se desea profundizar en la ubicación de los puntos de acopio y no ahondar mucho en el ruteo por ser un proceso importante pero de menor relevancia en el análisis.

Operaciones del Sistema de Transportes

Una vez ubicados, los productos fuera de uso o los desechos se trasladan a un centro de acopio donde son sometidos a procesos, según el tipo de disposición que se haya elegido para la maximización de su valor. Es importante resaltar que el transporte, en la cadena de suministro, es una operación cuyo costo supera en muchos casos el 30% de los costos globales motivo por el cual se debe tener especial cuidado en su coordinación en lo que concierne a la frecuencia en la recogida del material, horarios, personal que interviene, etc.



Fuente: Cabeza (2012)

Anexo 11. Cálculo de peso de las Botellas PET

Para el cálculo del peso de las botellas, se tomaron los pesos de cada una de las botellas con un error de ± 0.05 g. Se pesaron en conjunto toda la botella y posteriormente la botella PET, la tapa y la etiqueta.



Fuente: Elaboración propia

Los resultados son mostrados en la siguiente tabla:

MARCA	LITROS	PESO TOTAL	PESO BOTELLA	PESO TAPA	PESO STICKER
Concordia	500 ml	27,6	24,4	3,0	0,0
		27,6	24,3	2,9	0,0
		27,5	24	2,6	0,0
		27,7	24,3	3,0	0,0
		27,6	24,2	2,9	0,0
PROMEDIO		27,6	24,24	2,88	0,0
San mateo	600 ml	20,5	17,5	2,0	0,0
		20,5	17,6	2,3	0,0
		20,4	17,7	2,3	0,0
		20,5	17,5	2,3	0,0
		20,4	17,5	2,5	0,0
PROMEDIO		20,46	17,56	2,28	0,0
Vida	2,5 L	46,1	42,7	2,7	0,9
		46,5	42,4	2,11	0,8
		46,4	42,8	2,6	0,8
		46,4	42,8	2,6	0,8
		46,3	42,8	2,6	0,9
PROMEDIO		46,34	42,87	2,58	0,811
CFrut	500 ml	16,9	15,1	1,4	0,0
		17,0	15,1	1,5	0,0
		16,9	15,2	1,3	0,0
		16,9	15,1	1,3	0,0
		16,9	15,0	1,3	0,0
PROMEDIO		16,92	15,1	1,36	0,0
POWER ADE	473 ml	20,9	18,1	2,5	0,0
		20,8	17,9	2,6	0,0
		20,7	17,8	2,7	0,0
		20,8	17,7	2,7	0,0
		20,7	17,8	2,9	0,0
PROMEDIO		20,78	17,86	2,68	0,0
CIELO	625 ml	16,5	14,8	1,4	0,0
		16,5	14,9	1,2	0,0
		16,4	14,8	1,3	0,0
		16,4	14,8	1,2	0,0
		16,3	14,8	1,4	0,0
PROMEDIO		16,42	14,82	1,3	0,0
INCA KOLA	1500 ML	46,5	43,2	2,5	0,7
		46,6	43,2	2,6	0,6
		46,7	43,2	2,6	0,7
		46,5	43,3	2,6	0,8
		46,7	43,2	2,7	0,6
PROMEDIO		46,6	43,22	2,6	0,7
COCA COLA	1500 ML	49,5	46,1	2,6	0,7
		49,3	46,0	2,7	0,7
		49,4	46,1	2,7	0,5
		49,3	46,1	2,6	0,8
		49,5	46,2	2,6	0,7
		49,41	46,1	2,64	0,68
					PROMEDIO

Fuente: Elaboración propia

Anexo 12. Funcionamiento de una maquina de Reverse Vending

Ingreso del producto

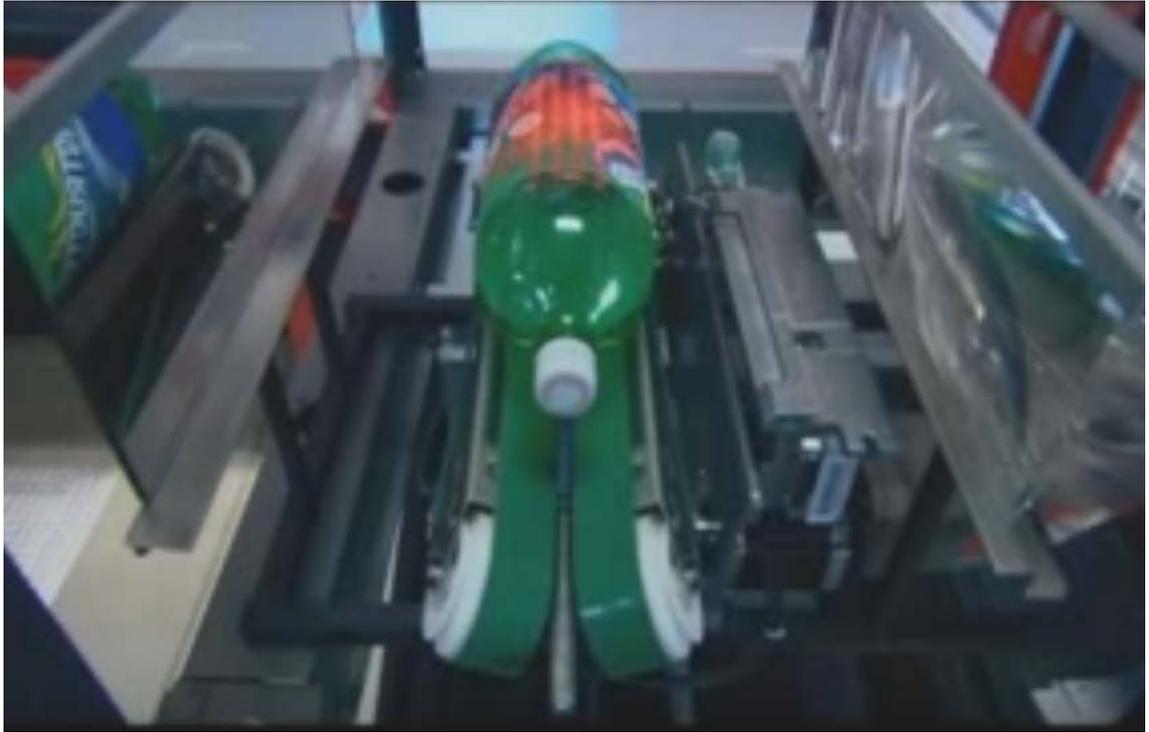
Se coloca la botella dentro del tubo de ingreso de productos, donde es fotografiada de diversos ángulos procesando hasta 25 fotografías por segundo, donde se identifica el objeto (Botella, lata, objetos extraños o incluso una mano) para ser aceptada solo si es una botella PET almacenada en la base de datos.



Fuente: Tomra (2012)

Identificación de la botella

La botella pasa a un segundo ambiente donde es pesada para asegurar que la botella está vacía, para luego ser pasada por un detector de metales y por ultimo por un láser de 1600 scanners para asegurar que no haya objetos extraños dentro de la botella e identificar el código de barras de la botella



Fuente: Tomra (2012)

Destrucción y almacenamiento

Al pasar por los dos controles de almacenamiento anteriores, la botella es triturada por las cuchillas y almacenada en el depósito inferior. Posteriormente se emite un recibo por la cantidad de PET que se ingresó.



Fuente: Tomra (2012)

Anexo 13. Ley y adeciaición del dinero electrónico

Las máquinas de RevePET emitirán *tickets* por el valor de las botellas ingresadas, truncando el número en caso tenga más de 2 decimales, los cuales podrán ser canjeados por efectivo en las tiendas de convivencia del grifo al cual se acudió o también con el código inscrito en el boleto que podrá ingresarse a través del portal de la empresa y ser canjeado por dinero electrónico a los dispositivos de los clientes. Para el caso de AcoPET todas las transferencias serán realizadas a la cuenta de la tesorería de las asociaciones o municipalidades con las cuales se firmen los acuerdos correspondientes.

Cabe resaltar que según el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) el dinero electrónico es un valor monetario representado por un crédito exigible a su emisor, el cual es almacenado en un soporte electrónico, es aceptado como medio de pago, es emitido por un valor igual a los fondos recibidos, es convertible a dinero en efectivo y no genera intereses. Asimismo, las operaciones no pueden superar los S/. 4,000.00 (1 UIT) al mes y fue promulgada por las Ley N° 29985 con supervisión de la EEDE (Empresas Emisoras de Dinero Electrónico). El dinero puede ser portado mediante móviles electrónicos como también en tarjetas prepago que pueden ser recargadas por el monto antes resaltado.

Anexo 14. Marco legal para una empresa de RRSS

El marco legal está conformado por:

- Constitución Política del Perú de 1993.
- Ley N° 27314, Ley General de Residuos Sólidos del 21/07/2000, (Art. 19° modificado por el Artículo 1° del D. Leg. N° 1065).
- D.L. 1065, modifica la Ley N° 27314, del 28/06/08.
- D.S. N° 057-2004-PCM, Reglamento de la Ley N° 27314, Ley General de Residuos Sólidos, del 22/07/2004, Art. 58°, 59°, 106° y 107°.
- D.S. N° 010-2010-MINCETUR, Reglamento Operativo del Componente de Mercancías Restringidas de la VUCE, del 09/07/2010, Arts. 2°. 4° y 5°.
- Normas Técnicas Peruanas NTP 900.058:2005 Gestión de residuos. Código de colores para dispositivos de almacenamiento de residuos
- Ordenanza Municipal 295- MML Crean el Sistema Metropolitano de Gestión de Residuos Sólidos – sus modificaciones.
- D.S. N° 012-MINAM – 2009, Política Nacional.

Tanto las leyes como los reglamentos, sus decretos ordenados y demás normas, regulan las actividades en las diferentes etapas del proceso de gestión, y manejo de los residuos sólidos; a pesar de ello, de acuerdo con las reuniones mantenidas con diferentes expertos, hay

coincidencia en mencionar que frente a otros países aún falta un sin número de actividades por regular.

Los organismos de contralor que tienen esta actividad son la Dirección General de Salud (DIGESA), Ministerio de Salud (MINSA), Ministerio del Ambiente (MINAM), Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), Municipalidad Metropolitana de Lima (MML) y demás organismos estatales.

Anexo 15. Distribucion de Lima Metropolitana

Las cinco Lima y el Callao



Fuente: Arellano Marketing 2012

LIMA NORTE	POBLACION	HOGARES	L. Telef		PROMEDIO		E. Comerciales			DISTRIBUCION % HORIZONTAL NSE(x VIVIENDAS)				
			Total	ST/persona	ST/hogares	Bodegas	Otros	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E	
LI06	Carabayllo	182,187	41,854	13,014	0.0714	0.3055	1873	492	2365	0.00%	2.10%	25.80%	41.00%	31.00%
LI22	Puente Piedra	219,637	51,137	11,558	0.0526	0.2120	2298	613	2911	0.00%	0.00%	5.70%	54.10%	40.20%
CA06	Ventanilla	235,621	55,846	15,932	0.0676	0.2788	2175	374	2549	0.00%	3.50%	23.70%	30.80%	42.00%
LI28	Independencia	233,840	54,396	20,845	0.0891	0.3677	1793	629	2422	0.00%	3.60%	40.80%	28.50%	27.10%
LI07	Comas	587,634	127,730	55,479	0.0944	0.4249	4638	1377	6015	0.00%	3.60%	52.30%	26.20%	17.90%
LI31	San Martín de Porres	508,298	121,529	61,200	0.1204	0.4637	5162	2035	7197	0.00%	7.30%	49.70%	35.10%	7.80%
LI39	Los Olivos	363,429	81,294	44,084	0.1213	0.5098	2873	1453	4326	0.00%	21.30%	38.50%	32.90%	7.30%

LIMA ESTE	POBLACION	HOGARES	L. Telef		PROMEDIO		E. Comerciales			DISTRIBUCION % HORIZONTAL NSE(x VIVIENDAS)				
			Total	ST/persona	ST/hogares	Bodegas	Otros	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E	
LI10	El Agustino	170,961	37,188	12,581	0.0736	0.3156	1503	446	1949	0.00%	1.20%	31.00%	36.70%	31.00%
LI36	San Juan de Lurigancho	849,304	184,773	68,406	0.0805	0.3542	8435	2394	10829	0.00%	2.90%	29.40%	49.60%	18.10%
LI43	Santa Anita	167,850	35,842	18,142	0.1081	0.4691	1613	714	2327	0.00%	12.20%	41.70%	38.80%	7.30%
LI03	Ate Vitarte	384,913	85,084	40,428	0.1050	0.3601	4176	1505	5681	0.00%	9.50%	31.60%	26.70%	32.10%

LIMA ANTIGUA	POBLACION	HOGARES	L. Telef		PROMEDIO		E. Comerciales			DISTRIBUCION % HORIZONTAL NSE(x VIVIENDAS)				
			Total	ST/persona	ST/hogares	Bodegas	Otros	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E	
LI05	Breña	88,718	21,111	17,355	0.1956	0.6144	474	592	1066	0.00%	19.10%	72.80%	7.40%	0.80%
LI01	El Cercado	327,310	83,135	96,506	0.2948	0.6156	1450	2371	3821	0.00%	27.70%	57.20%	14.10%	0.90%
LI25	Rimac	207,245	49,199	22,874	0.1104	0.4161	1128	522	1650	0.00%	6.40%	45.30%	28.90%	19.40%
LI30	San Luis	57,186	12,167	11,807	0.2065	0.7268	324	390	714	0.00%	60.40%	32.50%	7.20%	0.00%
LI13	La Victoria	208,513	50,834	49,426	0.2370	0.6280	971	1282	2253	0.30%	32.20%	53.20%	12.20%	2.10%

LIMA SUR		POBLACION	HOGARES	L. Telef	PROMEDIO	PROMEDIO	E. Comerciales			DISTRIBUCION % HORIZONTAL NSE(x VIVIENDAS)				
				Total	ST/persona	ST/hogares	Bodegas	Otros	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E
LI09	Chorrillos	284,084	63,820	33,317	0.1173	0.4544	2365	912	3277	1.20%	19.60%	33.70%	22.60%	22.90%
LI04	Barranco	45,414	11,077	9,381	0.2066	0.6683	148	222	370	0.50%	38.70%	53.40%	6.30%	1.00%
LI29	San Juan de Miraflores	378,554	80,340	33,305	0.0880	0.3880	3152	1048	4200	0.00%	6.40%	41.60%	25.90%	26.10%
LI42	Villa El Salvador	342,269	70,653	23,788	0.0695	0.3190	4549	1094	5643	0.00%	0.00%	26.80%	50.60%	22.70%
LI35	Villa Maria del Triunfo	331,235	72,118	22,586	0.0682	0.3042	3828	881	4709	0.00%	1.60%	35.00%	22.60%	40.80%

LIMA MODERNA		POBLACION	HOGARES	L. Telef	PROMEDIO	PROMEDIO	E. Comerciales			DISTRIBUCION % HORIZONTAL NSE(x VIVIENDAS)				
				Total	ST/persona	ST/hogares	Bodegas	Otros	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E
LI12	La Molina	158,189	35,535	35,641	0.2253	0.8505	378	519	897	39.70%	43.10%	12.70%	4.00%	0.60%
LI18	Miraflores	87,832	25,401	53,201	0.6057	0.8782	202	794	996	29.20%	64.80%	6.00%	0.00%	0.00%
LI27	San Isidro	64,805	17,751	65,256	1.0070	0.9414	77	574	651	62.30%	36.90%	0.80%	0.00%	0.00%
LI41	San Borja	128,528	30,128	41,534	0.3232	0.8952	215	517	732	32.40%	66.40%	1.00%	0.30%	0.00%
LI17	Magdalena del Mar	50,731	12,433	13,871	0.2734	0.8323	194	286	480	18.90%	64.40%	15.80%	0.90%	0.00%
LI32	San Miguel	132,833	32,381	30,709	0.2312	0.7704	528	640	1168	0.00%	76.00%	19.40%	3.10%	1.50%
LI11	Jesús María	64,484	18,227	21,834	0.3386	0.7631	245	508	753	1.40%	71.20%	21.90%	4.80%	0.70%
LI14	Lince	69,646	20,859	26,876	0.3859	0.7568	223	393	616	4.50%	58.40%	35.90%	1.20%	0.00%
LI21	Pueblo Libre	78,501	20,146	19,690	0.2508	0.8077	242	419	661	0.20%	86.10%	11.40%	2.20%	0.00%
LI34	Surquillo	98,427	24,151	21,755	0.2210	0.7108	455	533	988	0.20%	53.90%	40.40%	3.90%	1.50%
LI33	Santiago de Surco	235,774	57,964	62,100	0.2634	0.8238	975	1141	2116	35.40%	44.40%	14.10%	2.60%	3.60%

CALLAO		POBLACION	HOGARES	L. Telef	PROMEDIO	PROMEDIO	E. Comerciales			DISTRIBUCION % HORIZONTAL NSE(x VIVIENDAS)				
				Total	ST/persona	ST/hogares	Bodegas	Otros	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E
CA02	Bellavista	93,501	21,879	18,534	0.1982	0.7689	400	249	649	0.00%	68.90%	30.90%	0.30%	0.00%
CA03	Carmen de la Legua	48,783	11,434	7,250	0.1486	0.5985	292	142	434	0.00%	17.20%	70.40%	12.30%	0.00%
CA01	Cercado Callao	489,741	113,720	65,122	0.1330	0.4607	2611	1271	3882	0.00%	7.50%	52.30%	27.80%	12.40%
CA04	La Perla	75,729	18,342	13,199	0.1743	0.6843	307	147	454	0.00%	47.20%	44.60%	6.40%	1.80%
CA05	La Punta	8,655	1,966	1,773	0.2049	0.8168	10	42	52	0.00%	90.00%	7.50%	2.50%	0.00%

Fuente: Apoyo Opinión y Mercado 2003

Anexo 16. Diseño del proceso de la Información Primaria

Objetivo

Identificar qué público de los NSE C y D, de los distritos de: Comas, Los Olivos, Ate y Chorrillos desearía reciclar botellas de plástico y latas de aluminio a cambio de una tarjeta de descuentos (tarjeta donde se acumulen puntos de descuento que se podrán usar en la siguiente compra).

Alcance

- Identificar la cultura de reciclaje en los sectores señalados
- Conocer el nivel de interés en la entrega de descuentos por medio del reciclaje
- Identificar la frecuencia de uso de tarjetas acumulables de puntos (como puntos Bonus)

Procedimientos/Método

Se diseñará un cuestionario que brinde información necesaria para el desarrollo del proyecto. Este cuestionario se aplicará a personas mayores de 18 años que asistan a los supermercados Metro en los distritos indicados. No se considera personas menores porque es probable que no den respuestas razonables

Definición de la población objetivo

Personas (hombres y mujeres) entre 18 a 65 años que asistan a los supermercados Metro en los distritos de Comas, Los Olivos, Ate y Chorrillos.

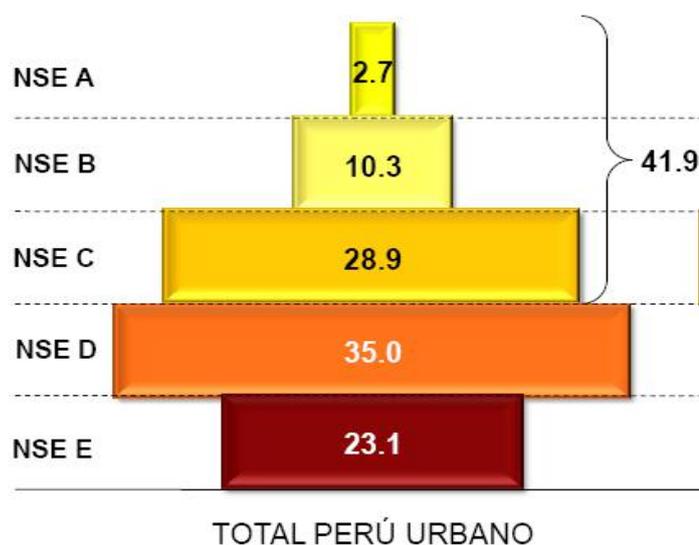
Determinación de tipo de investigación

Se opta por un tipo de investigación cuantitativa para obtener resultados más específicos.

Se realizará una investigación por encuesta con un muestreo aleatorio de las personas que habitan en los distritos objetivos para el lanzamiento del producto; es decir, se realizará una elección sistemática con la población total de los NSE C y D en la sección rural de Lima con relación al número de encuestas que se realizaran.

Anexo 17. Cálculo del tamaño de muestra para la encuesta

Primero para determinar el plan de muestreo y el número de encuestas, debemos saber de cuántas personas consiste nuestro universo. Por ello, analizaremos cuántas personas, con las edades ya antes señaladas, se encuentran en nuestro público objetivo.



Fuente: Arellano Marketing 2014

Ahora vemos que nuestro público objetivo (NSE C y D) representa el 63,9 % de la población total en Lima, ya que el objetivo final es colocar estas máquinas en la mayor cantidad de lugares en Lima y posteriormente en provincias. Se tomará la población total de Lima con fin de lograr un número de encuestas más adecuado.

Población de Lima al 2015: 8 890 792 habitantes (Fuente: INEI)

$$N = 0.639 * \text{Población} = 5\,388\,048 \text{ habitantes}$$

Tamaño de muestra

Consideraremos un error de 0.05 (nivel de confianza de 0.95)

$$n = \frac{p \cdot q \cdot z^2}{e^2} \quad (\text{Fórmula para poblaciones mayores a 10000 hab})$$

Donde:

z = nivel de confianza (sigma 2)

e = error

Al no conocer los valores de p y q los estimaremos por 50 y 50.

Remplazando:

$$N = \frac{0.5 \cdot 0.5 \cdot 2^2}{0.05^2}$$

$$N = 400$$

Entonces necesitamos hacer como mínimo 400 encuestas para poder tener un cuadro estadístico al 95% de confianza y 5% de error.

Anexo 18. Modelo de la encuesta

Buenos días / tardes. Estamos realizando una investigación sobre el interés de las personas en el reciclaje y la frecuencia en compras de bienes de consumo en los supermercados de esta zona. ¿Sería tan amable de contestar a unas preguntas? Marque con una **X** su respuesta.

1. **¿Qué edad tiene? Hombre o mujer**
H: M: Edad:
2. **¿En qué distrito vive?**
.....
3. **¿Qué lugar ocupa en su familia? Ejm. Padre, madre, hijo(a), abuelo(a) ¿Y cuál es su ocupación dentro de ella? Ejm. Ama de casa, laboral (apoyo económico), estudiante, visita, etc.**
.....
4. **¿Efectúas tus compras en un supermercado, o acompañas a tu familia al supermercado?**
SI NO

Si la respuesta es NO, pasar a la pregunta 6

5. **Con qué frecuencia van al supermercado**
..... De 2 a 4 veces al año

..... Una vez al mes

..... Dos veces al mes

..... Tres veces al mes
6. **Qué clase de productos compran, puede marcar más de una**
..... Víveres alimenticios (leche, azúcar, arroz, carnes, etc.)

..... Productos de limpieza (detergente, lejía, jabón de ropa, etc.)

..... Productos de uso personal (shampoo, desodorante, jabones, cremas de afeitar, etc.)

..... Ropa y calzado de ocasión

..... Comida y/o ensaladas ya preparada

..... Productos de la panadería

..... Otros:.....
7. **¿Sabes lo que significa RECICLAJE?**
.....
8. **Qué productos crees que se podrían reciclar, puede marcar más de una**
..... Los papeles que ya no te sirven

..... Las botellas de gaseosa y/o envases de plástico

..... Las bolsas de plástico que sobraron del supermercado

..... Las botellas de frugos de vidrio u otros envases de vidrio

- Los anillos y pulseras oxidadas que no te gustan
- Las cajas de cereal que se terminaron en el desayuno
- Las latas de leche y de atún de la comida
- El caucho de las llantas desgastadas
- Otro:.....

9. ¿Acostumbran a reciclar en tu familia?
SI NO

Si la respuesta es NO, pasar a la pregunta 11

10. De qué manera reciclan, puede marcar más de una

- Separo en bolsas por tipo de basura: orgánica, reciclable
- En la institución (colegio, instituto y/o universidad) existen tachos para cada tipo de basura
- El municipio donde vivo manda bolsas que son exclusivas para el reciclaje
- Semanal o más pasan los recicladores a recoger lo que separamos
- Otro:.....

11. ¿Te gustaría empezar a reciclar e inculcarlo en los pequeños de tu hogar?
SI NO

12. ¿Conoces y/o usas alguna de estas tarjetas y/o sistemas canjeables de descuentos?

- Bonus- puntos canjeables por productos
- Claro Ideas- cuponera de descuentos
- Claro Ideas- puntos por mensajes, equipos o llamadas
- Cuponeras de descuento por internet (Cuponatic, etc)
- Otro:.....

13. ¿Qué tan atractivo y beneficioso te parecen estos sistemas?
Bueno (1) Malo (2) No conozco/no utilizo (3)

- | | | | |
|--|---|---|---|
| Bonus- puntos canjeables por productos | 1 | 2 | 3 |
| Claro Ideas- cuponera de descuentos | 1 | 2 | 3 |
| Claro Ideas- puntos por mensajes, equipos o llamadas | 1 | 2 | 3 |
| Cuponeras de descuento por internet (Cuponatic, etc) | 1 | 2 | 3 |
| Otro:..... | 1 | 2 | 3 |

14. En orden de 1 al 6 (1 menos importante, 6 más importante) clasifique qué productos le gustaría obtener mediante descuentos

- Víveres alimenticios
- Productos de limpieza
- Productos de uso personal

- Ropa y calzado de ocasión
- Comida y/o ensaladas ya preparadas
- Productos de la panadería

15. ¿Estaría dispuesto a reciclar si recibe tickets de descuentos por unos de los productos antes mencionados?

SI NO

16. Si se diera el caso, ¿Preferiría tickets de descuentos o una tarjeta acumulable de descuento (como las tarjetas de puntos bonus)

Tickets Tarjeta.....

17. ¿Por qué medio de comunicación le gustaría enterarse de este nuevo sistema?

- Radio
- TV
- Revistas
- Internet
- Volantes
- Publicidad en el supermercado
-Otros:.....



Anexo 19. Ficha técnica de la encuesta y resultados generales

FICHA TÉCNICA

Nombre del proyecto de Investigación: “Reverse Vending-Botellas y latas”

Firma Encuestadora: “Grupo Reverse Vending”

Fecha de realización de campo: Del 07 al 14 de Octubre de 2015

Persona natural o jurídica que la realizó: “Grupo Reverse Vending”

Persona natural o jurídica que la encomendó: “Grupo Reverse Vending”

Fuente de financiación: Financiación Propia del Grupo

Grupo Objetivo: Hombres y Mujeres mayores de 18 años de edad, de los niveles socioeconómicos C y D de la ciudad de Lima

Diseño Muestral: Muestra probabilística aleatoria estratificada. Ponderada por distritos, rango de edad, género y estrato social

Tamaño de la muestra: 400 Encuestas

Técnica de recolección: Encuesta personales

Cobertura Geográfica: Los siguientes distritos de la ciudad de Lima: Comas, Los Olivos, Ate y Chorrillos

Margen de error y confiabilidad (Precisión): Las encuestas otorgan en un cuadro estadístico del 95% de confianza.

Fecha de entrega del informe: Sábado 10 de Noviembre de 2015

Anexo 20. Procesamiento de la información

RESULTADOS ENCUESTAS "REVERSE VENDING"

1	H	M
Genero	47	51

2	18-34	34-65
Edad	73	25

3	Los Olivos	S.M.P	Comas	Chorrillos	Ate	Otros
Distrito	11	27	33	2	15	10

4	Padre	Madre	Hijo/Hija	Abuela
Miembro Familia	30	43	24	1

5	Ama de Casa	Trabajo	Estudiante
Ocupación	27	47	24

6	Si	No
Compras en S.M?	84	14

7	2 - 4 (v/año)	1 (v/mes)	2 (v/mes)	3 (v/mes)
Frecuencia	6	36	34	22

8	Viveres	P. Limpieza	P. uso personal	Ropa y calzado	Comida	P. panaderia	Otros
Productos Comprados	89	62	82	31	49	52	13

9	Si	No
Conoce lo que es Reciclaje?	98	0

10	Papeles	Botellas/ envase de plastico	Bolsas de plastico	Envases de vidrio	Anillos y pulseras oxidadas	Cajas de cereal	Latas de Leche o atun	Caucho de llantas desgastadas	Otro
Qué Productos se pueden reciclar?	89	90	68	67	20	49	44	27	7

11	Si	No
Reciclan en la familia?	45	53

12	Separando bolsas por tipo de basura	En instituciones	Municipio	Recicladores	Otros
Forma de reciclar	33	17	9	29	5

13	Si	No
Cultura de Reciclaje	87	11

14	Bonuss	Cuponera de descuentos	Puntos por mensajes, equipos o llamadas	Descuentos por internet	Otro
Sistemas de descuento conocidas	60	28	21	11	1

Atractivo de los Sistemas de descuento

15	Bueno	Malo	No conoce/ No Utiliza
Bonuss	53	18	22
Cuponera de descuentos	18	20	53
Puntos por mensajes, equipos o llamadas	15	15	63
Cuponeras de descuento	11	10	66
Otro	20	1	2

Importancia de productos a adquirir con descuentos

16	1 (-)	2	3	4	5	6 (+)
Viveres alimenticios	11					32
Productos de Limpieza	12					13
Productos de uso personal	3					14
Ropa y calzado de ocasión	18					17
Comida y/o ensaladas ya preparadas	7					25
Productos de panadería	34					6

3	Otros
Independencia	5
Callao	2
Cercado	3

10	Otros
Cartón	1

17	Si
Recibiría ticks o tarjetas de descuento por productos	91

12	De qué otras maneras recicla
Separo y llevo a vender	1

18	Tickets
Prefiere	40

19	Radio
Medios de Comunicación	32

14	Sistemas de descuento conocidas
Llamadas o mensajes de texto	1

ciudad en mercados	Otros
50	2

19	Medios de comunicación
Teléfono	1
Periódico	1

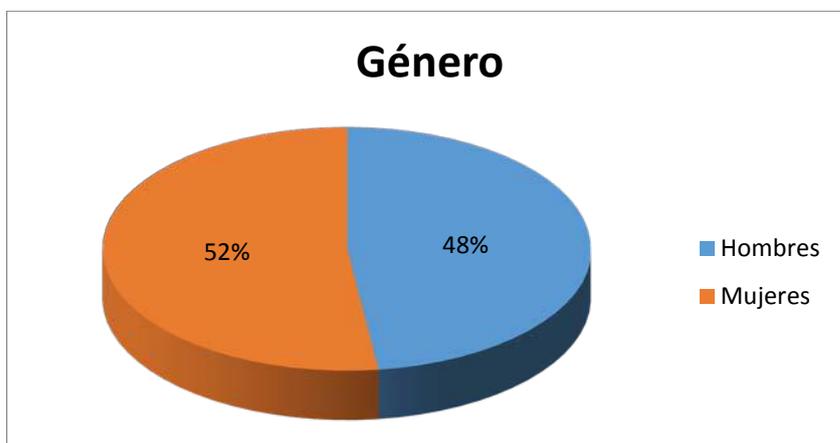


Anexo 21. Analisis de resultados de las encuestas

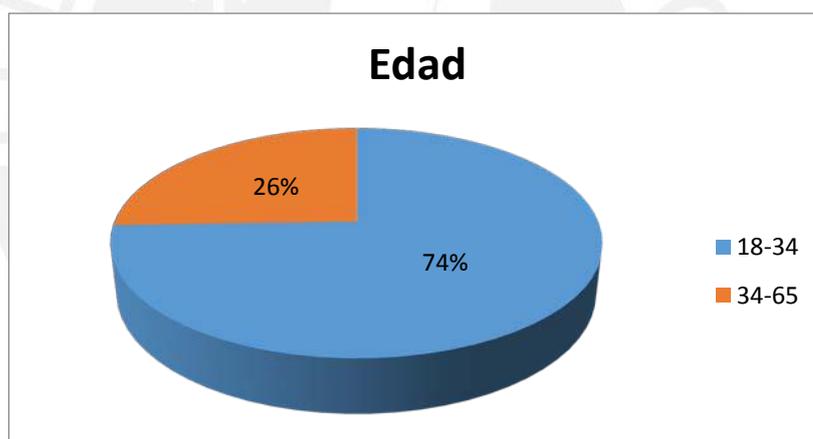
Las encuestas tenían un esquema de tres factores, por lo que las preguntas estaban destinadas en un orden donde se relacionaba cada factor con el siguiente. De esta manera se llega a respuestas coherentes y productivas, ya que tienen un fin común: la opinión de descuentos mediante reciclaje.

Aspectos generales

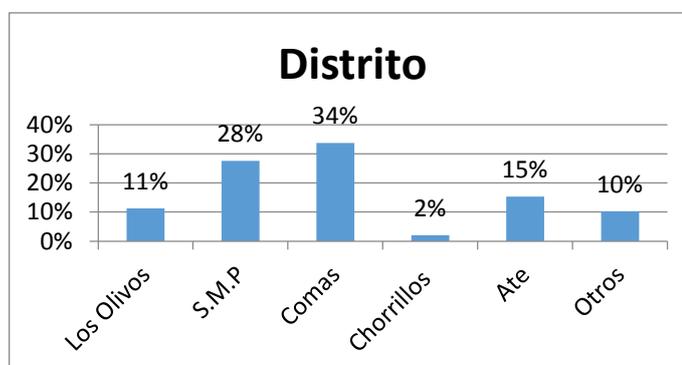
Se encuestaron en total a 98 personas de las cuales el 52% eran varones y el 48% damas.



En el rango de edades se obtuvo a 74% entre 18 y 34 años y a 26% entre 34 y 65.

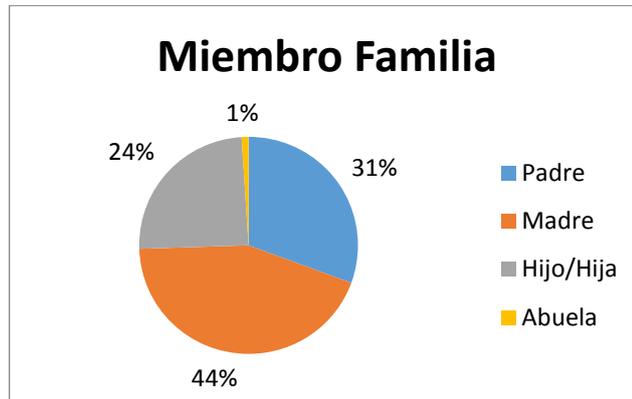


También se analizó dónde viven los encuestados obteniéndose los siguientes datos:

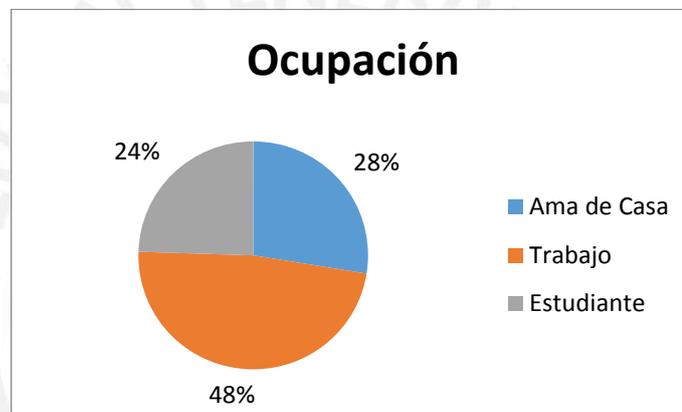


Consideramos importante la posición como miembro de familia, ya que se sabe que cada uno tiene poder de decisión mayor que otros, los resultados obtenidos fueron que madres de

familia, con un tamaño de 44%, acuden a los supermercados en mayor cantidad que el resto de la familia.

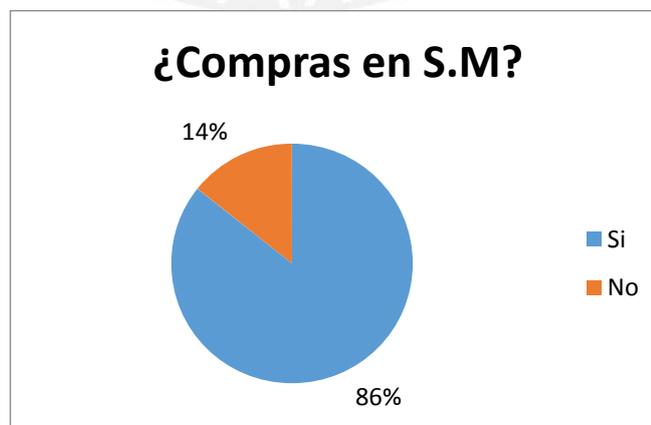


Otro aspecto importante es la ocupación de cada encuestado, obteniéndose un 48% que trabaja, un 28% ama de casa y el resto, 24% estudiante.

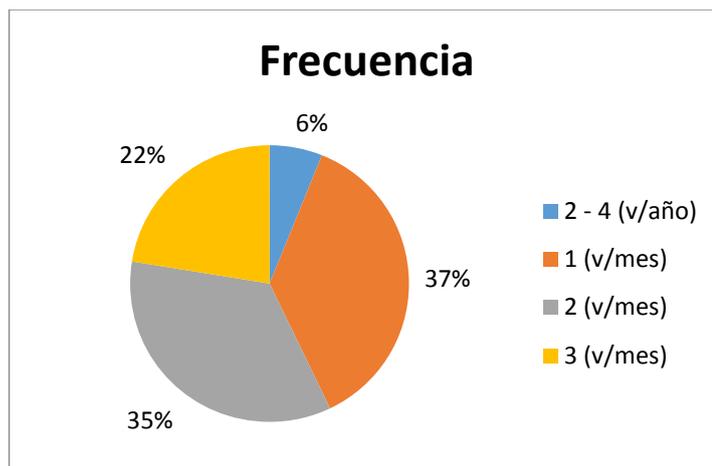


Factor supermercado

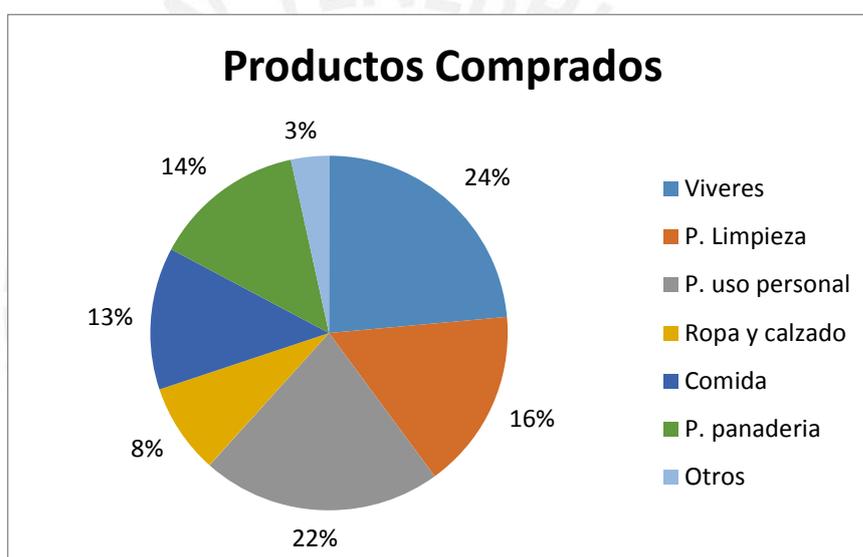
Primero se quiere saber si los usuarios utilizan el lugar donde se localizarán las máquinas: los supermercados. De los encuestados, el 86% acuden a los supermercados y efectúan las compras del hogar allí.



También debemos saber con qué frecuencia acuden a los supermercados, 37% acude una vez al mes, 35% dos veces al mes y 22% 3 veces al mes.



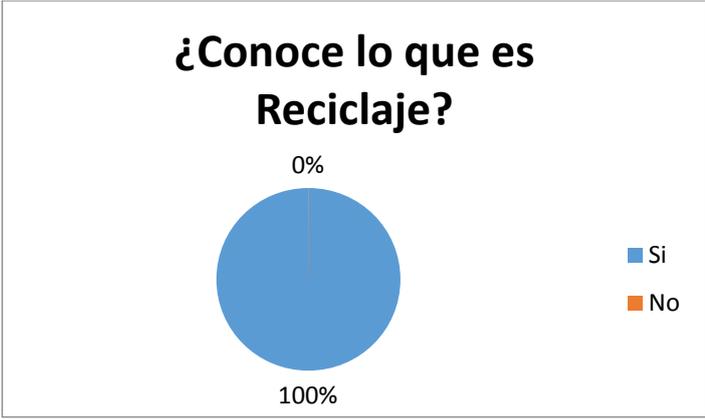
De la gama que ofrecen los supermercados comunes, se obtienen que los usuarios compran víveres, productos de uso personal y productos de limpieza en mayor cantidad que ropa, comida o panadería.



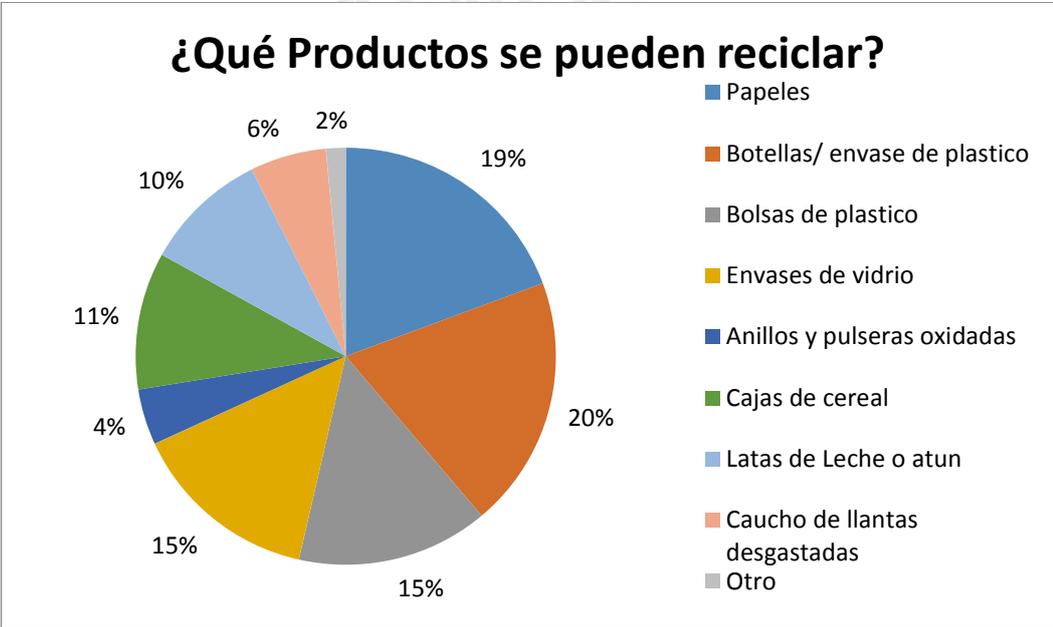
Factor reciclaje

En segundo lugar, se tienen que analizar las opiniones de los usuarios en cuanto al tema del reciclaje, ya que, sin este hábito, no se puede desarrollar nuestro servicio. Es así que las preguntas ligadas a este tema, van directamente al hábito y a la concientización de reciclar en la familia y dentro del hogar.

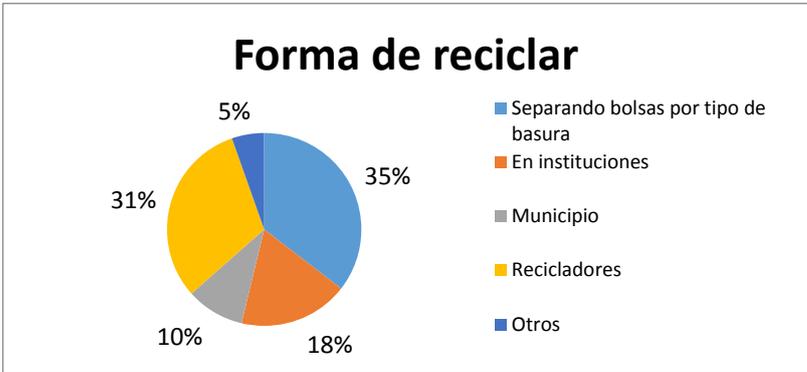
De los encuestados, se demuestra que todos saben qué es el reciclaje: volver a usar lo utilizable.



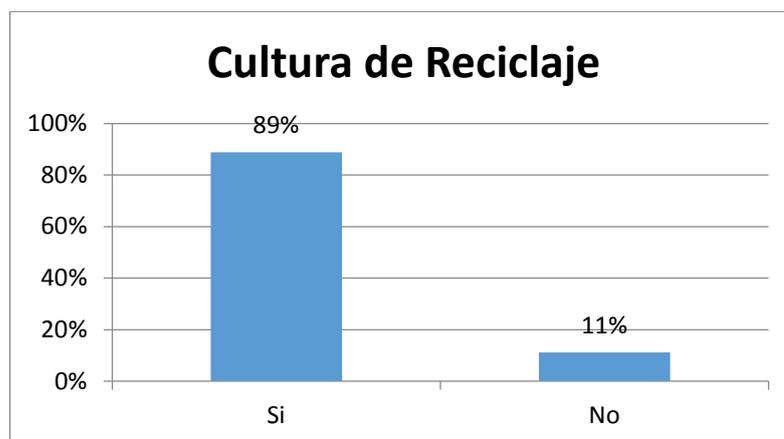
Pero, una cosa es conocer el concepto general y otro estar seguros del significado, es por eso que también se preguntó qué productos crees que se pueden reciclar, obteniendo en siguiente resultado:



En cuanto preguntamos las formas de reciclaje que practican las personas encuestadas, se obtuvo que el 35% ya clasifica la basura antes de botarla, el 31% sabe que su basura será recogida por recicladores y el 18% lo realiza en sus instituciones.



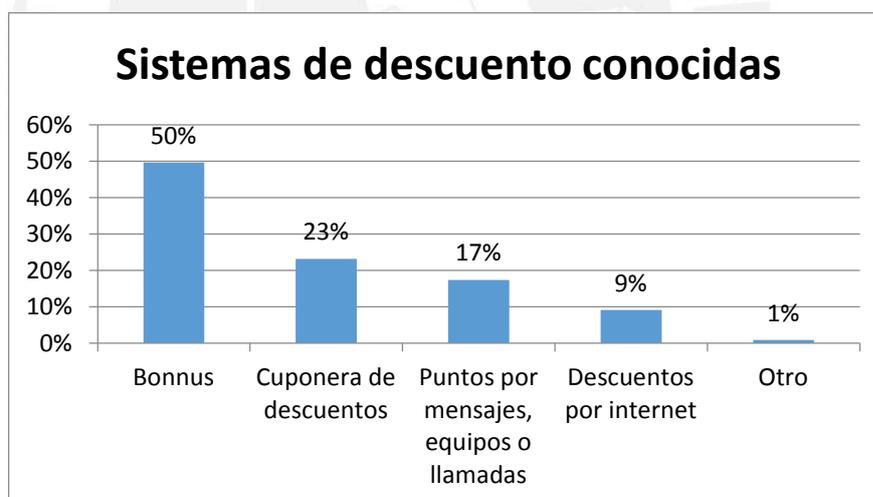
Al preguntar si estaría dispuesto a empezar a reciclar e inculcar a los pequeños de sus familias, los resultados fueron que el 89% sí lo haría, mientras que el 11% no.



Factor descuentos

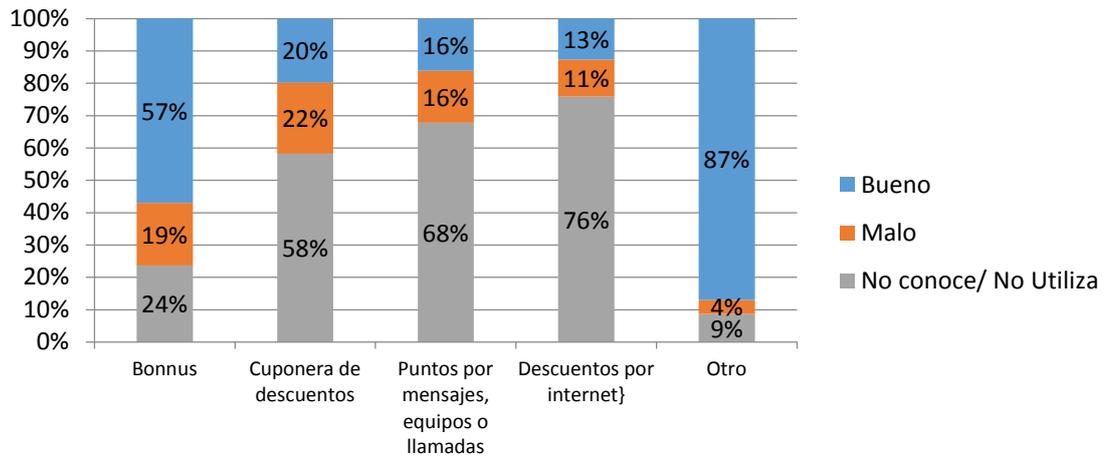
Por último, el factor descuentos es el nexo que une los supermercados con el reciclaje, ya que es el incentivo para que los usuarios utilicen nuestro servicio.

Es primordial conocer qué tipo de sistemas de descuentos conocen, el 50% conoce la ya antigua tarjeta Bonus, mientras que el 23% está ingresando a las cuponeras de descuento en otros establecimientos afiliados, utilizadas por servicios como Claro. Pero el 17% utiliza los descuentos exclusivos de este servicio.



Es importante consultar no solo si conocen los sistemas de descuentos, sino también su opinión acerca de ellos. Los resultados fueron que la mayoría no conoce los descuentos mediante cuponeras o internet. Pero en otros, sí conocen respecto a llamadas telefónicas o mensajes de texto. Por otro lado la mayoría sí conoce o reconoce las tarjetas de descuentos mediante puntos como Bonus.

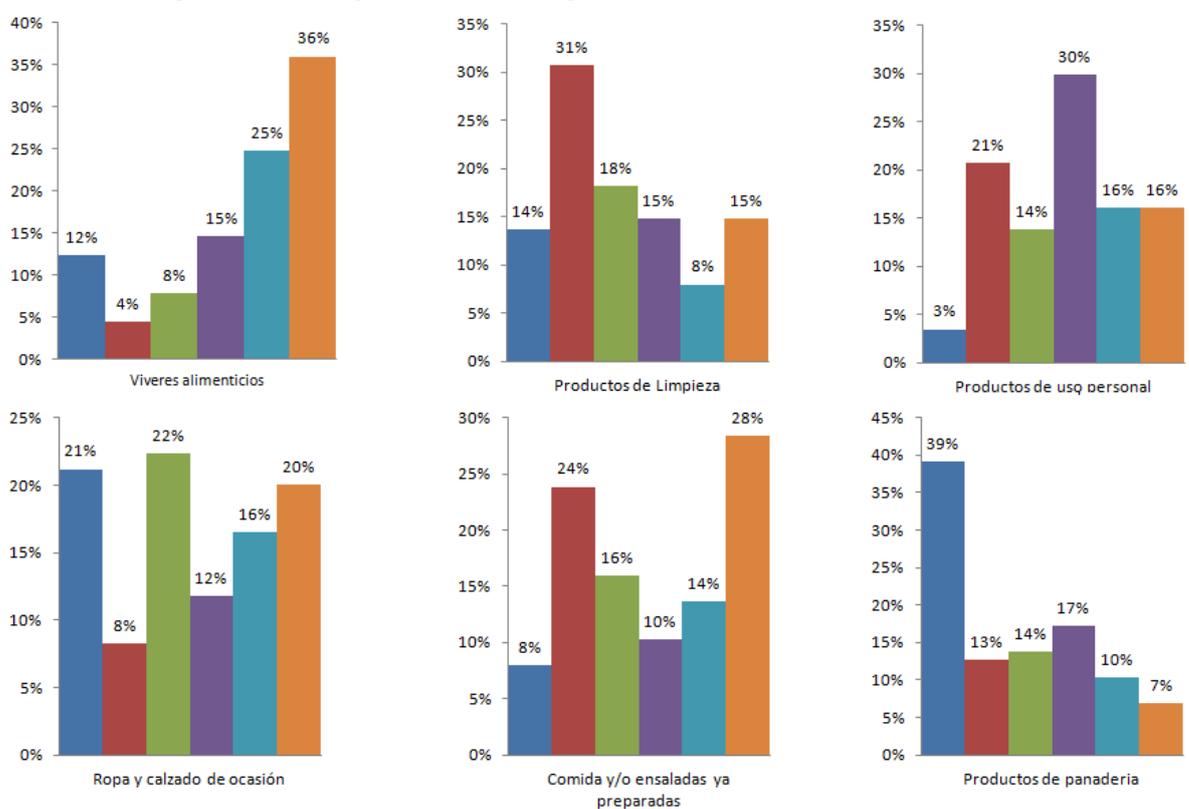
Atractivo de los Sistemas de descuento



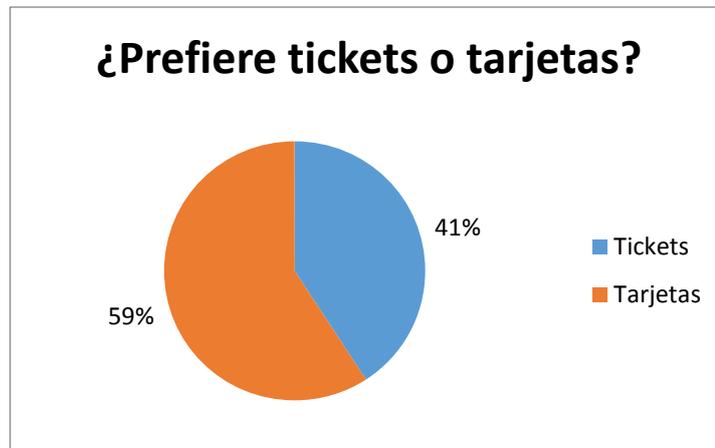
En la importancia de adquirir productos con descuentos se obtienen los siguientes resultados, donde 1 era menor importancia y 6 mayor importancia. Al tener respuestas de orden de importancia, se utiliza un ponderado donde CP1 es la cantidad de personas que prefirieron el tipo de producto en la posición 1, y así sucesivamente.

$$\frac{1 * CP1 + 2 * CP2 + 3 * CP3 + 4 * CP4 + 5 * CP5 + 6 * CP6}{1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6}$$

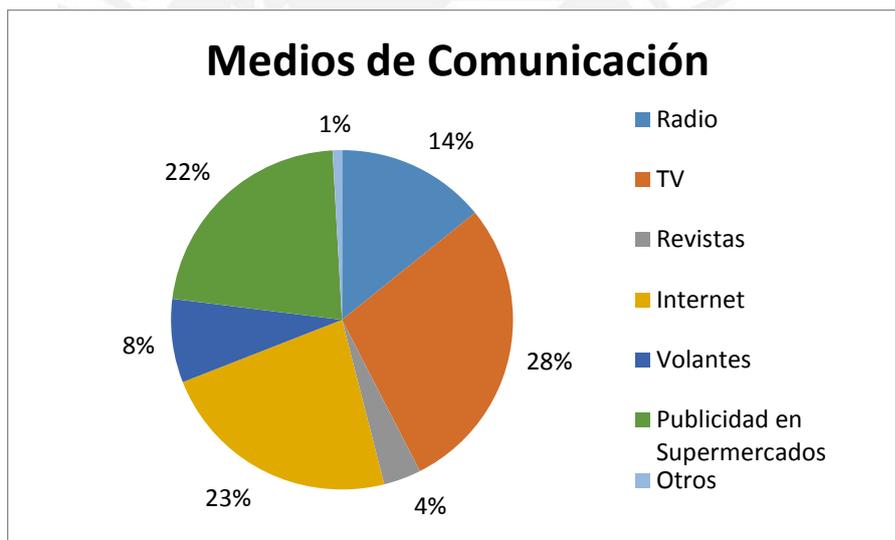
Importancia de productos a adquirir con descuentos



Ahora lo importante es saber cómo prefieren los usuarios que se realice el descuento, 59% prefiere tarjetas de descuentos mientras que el 41% prefiere tickets.



Les preguntamos la manera cómo prefieren que nos hagamos conocer y el 28% prefiere televisión, el 23%, internet; el 22%, publicidad dentro de los supermercados, y el resto volantes o radio.



Anexo 22. Conclusiones de las encuestas

Una vez analizado los resultados de las encuestas, se puede tener diversas conclusiones como las siguientes:

- Los encuestados, dado la edad y el distrito donde residen, fueron correctamente seleccionados, ya que cumplen con todos nuestros patrones de segmentación.
- En el estudio de rangos de edades se demuestra que las personas que acuden a los supermercados son los que están en el rango de 18-34, es por eso que la estrategia de entrar a los jóvenes y allegados mediante redes sociales, es de muy alta importancia. De esta manera se logrará el posicionamiento de la marca.
- Los supermercados iniciales como Metro y Plaza Veja a los que estamos dirigidos, cuentan con locales en diferentes partes de Lima. Como ya se segmentó anteriormente, los distritos propicios son Comas y San Martín de Porras, así como Los Olivos y Ate. Esto también se demuestra en las encuestas.
- Los miembros de la familia son importantes ya que tienen decisión de compra dentro de estas, es así como se demuestra que el 44% de los que acuden a los supermercados son madres de familia. De esta manera sabemos hacia quienes vamos dirigidos con mayor concentración. Como se verá más adelante, los productos que tendrán mayor atracción por descuentos son los víveres, los cuales son elegidos por las madres.
- Otro aspecto importante es, si bien las madres de familia son las que acuden en mayor porcentaje a supermercados, lo hacen porque tienen que abastecerse ya sea para toda la semana o hasta para todo el mes. Esto se debe a que trabajan y no pueden atender de los quehaceres del hogar. Pero por otro lado también están las amas de casa propiamente dichas que se quedan en el hogar, para ellas también está dirigido este servicio.
- Es así como se llega que, de las personas que asisten a los supermercados, lo hacen con una frecuencia moderada

FRECUENCIA	Encuestados	Resultado	Factor anual	Valor
2 - 4 (v/año)	6	6%	3	0.18
1 (v/mes)	36	37%	12	4.44
2 (v/mes)	34	35%	24	8.4
3 (v/mes)	22	22%	36	7.92
	98	100%		20.94

Esta tabla resumen explica la frecuencia promedio que una persona acude a los supermercados al año, en este caso el valor 20.94 equivale a 21 veces al año que acude a un supermercado una persona promedio.

- Los productos que se adquieren con mayor frecuencia son los víveres, esto demuestra que los supermercados tienen como principal objetivo abastecer la alacena del hogar, pero no se puede dejar de lado los productos de uso personal y productos de limpieza. La estrategia a utilizar será adquirir los descuentos en estos productos, pero aún falta saber si los usuarios elegirían a dichos productos en caso hubiera un descuento.
- Al preguntar qué productos se pueden reciclar, es una manera de saber qué productos reciclan en su hogar, y también si el concepto de reciclaje no es un concepto errado en la mente de nuestros consumidores. Por ejemplo, las botellas son la principal fuente de reciclaje para nuestros encuestados, es por eso que nuestra opción de empezar con botellas de plástico y metal, es la mejor opción. Esta encuesta también nos sirve de base para elegir cuál será el siguiente producto que reciclaremos a cambio de descuentos. Tal es el caso de papel con un 19%, plástico y envases de vidrio con 15% cada uno, hasta cartones y latas de comestibles.
- Es bueno saber que hay gente que ya clasifica su basura antes de desecharla, ya que es una manera de decirnos que están listos para llevar sus botellas a las máquinas. Pero también vemos a otra clase de usuarios, que son los recicladores. Ellos tendrán dos papeles, de usuarios o de la competencia. Esto se debe a que los primeros llevarán las botellas de frente a nuestras máquinas, y los segundos lo harán de frente a las empresas de reciclaje. Hay que tener especial cuidado con estos recicladores aún sabiendo que las familias confían en ellos para el momento de desechar la basura. Se espera que con el incentivo de los descuentos, sea más llamativo tanto como para las familias que utilizaban el servicio de recicladores, como para éstos, ya que recibirán algo a cambio de su trabajo.
- Como se explicó anteriormente, los descuentos son el nexo entre los supermercados y el sistema de reciclaje. Es por eso que, de acuerdo a los resultados, el método de descuentos más accesible a los usuarios será el de tarjetas acumulables de puntos, para que así, cada usuario tenga un registro de sus movimientos. Al tener los puntos necesarios, podrá adquirir descuentos en lo que más prefiera. Esto lo comprueba la gran aceptación por las tarjetas como Bonus con un 57%. Y también la aceptación de los encuestados de 59% sobre 41% de los tickets de descuentos.
- Los productos a adquirir mediante descuentos se calculan de la siguiente manera:

PRODUCTOS	IMPORTANCIA					
	1	2	3	4	5	6
Víveres alimenticios	11	4	7	13	22	32
Productos de Limpieza	12	27	16	13	7	13
Productos de uso personal	3	18	12	26	14	14
Ropa y calzado de ocasión	18	7	19	10	14	17
Comida y/o ensaladas ya preparadas	7	21	14	9	12	25
Productos de panadería	34	11	12	15	9	6

De acuerdo con la siguiente fórmula

$$\frac{1 * CP1 + 2 * CP2 + 3 * CP3 + 4 * CP4 + 5 * CP5 + 6 * CP6}{1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6}$$

Se obtienen los valores de importancia de cada uno:

PRODUCTO	VALOR DE IMPORTANCIA	CONCLUSIÓN
Viveres alimenticios	18.76	1er producto preferido
Productos de Limpieza	13.29	5to producto preferido
Productos de uso personal	15.86	3er producto preferido
Ropa y calzado de ocasión	14.33	4to producto preferido
Comida y/o ensaladas ya preparadas	16.05	2do producto preferido
Productos de panadería	11.10	6to producto preferido

Es así como nuestra estrategia se centrará en productos como víveres alimenticios y comidas ya preparadas. Sin dejar de lado los productos de uso personal.

- Los medios de comunicación que se utilizarán, gracias a las encuestas, serán la televisión, el internet y la publicidad dentro de los supermercados. Esto nos ayuda a balancear los costos de publicidad y no desperdiciarlos en publicidad que no llegará a los usuarios.
- Es así como estas encuestas nos han ayudado significativamente en el desarrollo e implementación de un correcto plan de mercado, para lograr el posicionamiento directo a nuestros usuarios.

Anexo 23. Producto Real y producto Aumentado

Producto Real

El cliente recibe incentivos, tales como *tickets* de descuento, cupones o *cash* al momento de insertar las botellas de plástico en los puntos de acopio, haciendo del reciclaje un proceso más interactivo, eficiente y limpio para el usuario. Ubicados en puntos estratégicos de la capital, le permitirá al reciclador disminuir las distancias, reducir los tiempos, asegurar su seguridad personal y contar con condiciones mucho más asépticas en comparación con los actuales puntos de acopio de material reciclable.

Producto aumentado

El cliente recibe el sentimiento de satisfacción de estar siendo partícipe del cambio en el medio ambiente con tan solo depositar estas botellas en los contenedores mientras es motivado por los incentivos ofrecidos. En otras palabras, el producto aumenta el valor de la experiencia de reciclar premiando al cliente por ello. Esto significa dar un servicio que haga del “reciclaje de cada día” algo fácil, entretenido y apremiante para las personas.

Anexo 24. Planes de crecimiento

Se piensa ubicar las máquinas de *Reverse Vending* en móviles especiales para no solo esperar que el cliente se acerque a los centro de acopio, sino llevar las máquinas a donde exista una gran probabilidad de recolectar envases (actividades comunales, eventos deportivos, comidas multitudinarias, eventos de alta participación, etc.) Este método además ayuda muchísimo a la promoción del producto en el mercado, así como el desarrollo de la marca.



Fuentes: Kottler 2012

Lograr acuerdos con envasadoras, centros de acopio (supermercados, grifos, etc.) y recicladoras serían estrategias clave para aumentar la cuota de reciclaje y eficiencia en la cadena. Extender la gama de productos que se recolectan en las máquinas para su posterior reciclaje a bombillas de focos, baterías y papel sería una de los planes de diversificación de la empresa, además de cerrar toda la cadena en el futuro y poder producir productos terminados de PET como botellas gracias a la nueva legislación peruano sobre el B-2-B ya mencionado en el Entorno Legal..

Anexo 25. Ciclo de Vida del Servicio

El ciclo de vida, según Kotler, es el curso que toman las ventas y utilidades de un producto durante su existencia. En este caso, nuestro servicio Reverse Vending, también tiene su propio ciclo de vida, para el cual se plantean estrategias en función a las respectivas fases. ¿Cuál es la fase actual?

Desarrollo del producto

Esta fase es cuando se desarrolla la idea. Actualmente nos encontramos en esta fase, ya que estamos haciendo un estudio de mercado que conlleva tiempo y costos ligados a este. También un desarrollo de la idea principal, aunque, en nuestro caso, ya está establecida en el mercado estadounidense y europeo, por eso, el desarrollo del producto se centra básicamente en el ingreso al mercado peruano. En esta fase, también, no existen utilidades sino solamente costos de inversión inicial.

Introducción

En esta etapa se da un periodo de crecimiento lento de las ventas a medida que el servicio se da a conocer. Es así como no se generan utilidades, ya que los ingresos son menores a los costos invertidos hasta el momento. Tenemos que hacer frente a un público que no está acostumbrado a recibir incentivos a cambio de una responsabilidad social como es el cuidado del medio ambiente. Entrar a un hogar que no está concientizado es más difícil que promocionarles descuentos y beneficios si utilizan nuestro servicio. Es por eso que los gastos de promoción son elevados, así se estimula al usuario a llegar a nosotros.

Las posibles estrategias a utilizar serán:

- Promocionarnos mediante volantes en los CENTROS DE ABASTECIMIENTO. Así como por internet y televisión. A los jóvenes, mediante una concientización sobre el reciclaje, mediante el uso de redes sociales.
- Obtener descuentos llamativos en los productos de mayor interés.

Fase de crecimiento

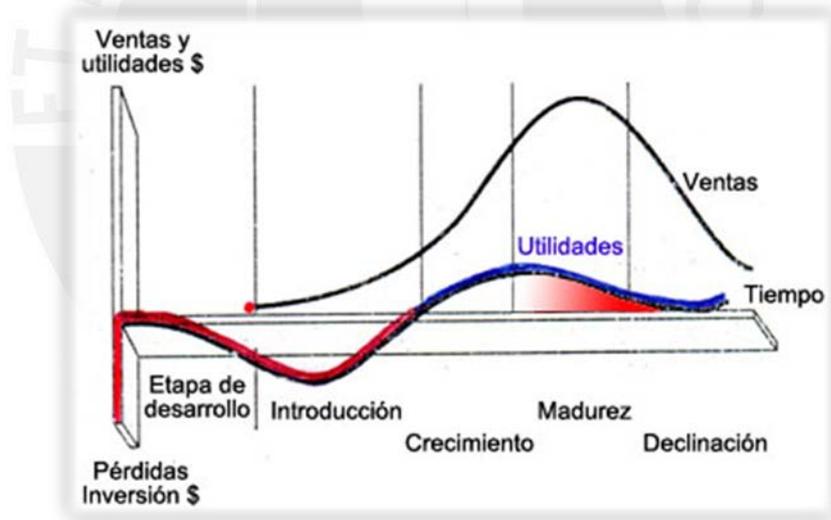
Este es un periodo de aceptación rápida en el mercado y de aumento en los ingresos para generar utilidades. Esto se debe a que logramos ingresar al público y ganarnos su atención y consumo; eso no implica que las promociones deban cesar; al contrario, deben mantenerse. También contaremos con la publicidad de boca a boca, ya que se escucharán comentarios favorables del servicio. Hay altas probabilidades que competidores nuevos intenten ingresar al mercado, es por eso que debemos posicionarnos e incrementar los puntos de distribución, hacia otros CENTROS DE ABASTECIMIENTO líderes o a establecimientos como gasolineras o centros comerciales. También podremos entrar a diferentes segmentos, apoyar a asociaciones sin fines de lucro y organizaciones ambientales que tienen nuestro mismo propósito.

Fase de madurez

Aquí se produce un freno del crecimiento de las ventas porque el servicio se logró posicionar a la máxima cantidad de gente, es cuando se necesita implementar un nuevo estudio de marketing, por lo que las utilidades decaerán un poco por los costos referidos a publicidad y estudio de mercados. Como no se puede relanzar el servicio, se pueden relanzar los descuentos que se pueden adquirir, Las estrategias se basarían primordialmente en nuevos aliados en los descuentos, nuevas empresas que efectúen descuentos a favor del reciclaje. Así también, si no se pudo implementar el reciclaje a otras materias como cartones, papel, focos, etc. En esta etapa se realizará para atraer más clientes. Esta será la fase más larga del ciclo.

Decadencia

Aquí los ingresos bajarán progresivamente, observándose el final del servicio, esto se debe a: la competencia se ha logrado consolidar en puntos donde nosotros no pudimos llegar, nuestros aliados en los descuentos no ven factible la opción de bajar sus precios por la alta entrada de estos, cambios en las legislaciones o entrada de organismos del gobierno que realicen estas operaciones. Esto sucederá al largo plazo, o hasta que nosotros deseemos sacar el servicio o venderlo a terceros.



Anexo 26. Mix de Marketing

PLAZA

Para hacer llegar un producto hasta el consumidor final se utilizan canales que, dependiendo de su longitud, se relacionan con los resultados esperados. Dado que nuestro producto es un servicio utilizaremos un canal corto de la forma: servicio → cliente. Es decir, un canal de marketing directo el cual se refiere a que el servicio se brindará directamente al usuario. De esta manera se crea una relación estrecha con los clientes, y también con nuestros aliados, las empresas que brindan los descuentos en sus productos.

Al no contar con niveles, se utilizará como estrategia de comunicación al sistema PULL o ATRAER/JALAR, el cual se utilizará la publicidad y promoción para convencer a los usuarios de utilizar el servicio, generando alta lealtad a la marca y alta participación. Por lo mismo que es un servicio nuevo que ingresa al mercado, esta es la mejor opción.

Como nos situaremos en los CENTROS DE ABASTECIMIENTO de los distritos escogidos anteriormente, la publicidad a utilizar con mayor importancia será allí mismo, así como en la televisión, la radio y la internet (redes sociales y página web)

PROMOCION Y MEDIOS

Publicidad

Esta entrada a los usuarios se dará de forma masiva, en la etapa de introducción, en la cual es importante y estratégica ya que se dará a conocer nuestro producto. Entre los medios masivos, y de mayor preferencia elegidos en las encuestas, se encuentran:

Televisión: nos brinda buena cobertura de mercados masivos, y es una manera atractiva y efectiva para acercarnos a los pequeños de la casa, así como a las amas de casa que laboran en el hogar.

Entre los horarios elegidos están los del medio día, las 4 pm, y las 8 pm. Con sus respectivas repeticiones alrededor de los horarios mencionados. Así será cuando las madres cocinen, los niños lleguen del colegio, y todos se encuentren en casa para la cena.

Radio: puesto que poseen una gran aceptación local, elevada selectividad geográfica y demográfica, además de poseer un bajo costo. Y además se puede adquirir en cualquier momento, ya sea cuando estén en la combi, o cuando estén en casa haciendo los quehaceres.

Se planea difundirnos en las siguientes emisoras: Panamericana, Radio Mar Plus, Moda, OK, La Karibeña, Nueva Q FM, y también Ritmo Romántica.

Periódicos enfocados a los sectores C y D: nos brindan flexibilidad, actualidad, amplia aceptabilidad. Además cabe señalar que las notas de prensa no poseen costo.

Entre los periódicos elegidos estarán: El Trome, Perú 21, El Depor, Ojo.

Web: es más fácil ser encontrados en el momento y lugar que el usuario decida, las redes sociales sirven como vínculo con los jóvenes y adultos medio, se publicará el procedimiento del servicio, cómo funciona, qué descuentos puedes obtener y comunicaremos el seguimiento de las botellas y latas así como la ayuda a organizaciones que estamos dispuestos a colaborar.

Se realizará en redes sociales como Facebook, Twitter, MySpace, y una página web creada antes del lanzamiento: www.revesud.com.pe

Promoción de Ventas

Al ser nuestro servicio un sistema de descuento, la promoción no será a corto plazo, sino, a largo plazo. De esta manera, el motivo principal por la cual los usuarios utilizarán el servicio, consiente o inconscientemente, serán los descuentos en productos de su preferencia y mayor necesidad.

Relaciones Públicas

Esta se dará con las empresas que nos brindarán los descuentos entre las que figuran marcas de víveres alimenticios, los mismos CENTROS DE ABASTECIMIENTO que ofrecen comida y/o ensaladas ya preparadas, productos de uso personal; y en menor cantidad ropa y calzado de ocasión y productos de limpieza.

Por cuestiones de proyecto aun no podemos especificar las marcas y/o empresas que se afiliarán a nosotros, solo supuestos. Con el transcurso de la publicidad inicial de la etapa de introducción, podremos demostrar a las posibles marcas la factibilidad de nuestro servicio. De esta manera la relación proveedor-servicio, será más estrecha y sólida.

Por otro lado, en cuanto a los clientes, se darán ferias con el tema del reciclaje y cuidado ambiental. Talleres de arte y manualidad con botellas de plástico, papeles y cartones. Enseñanza con los tachos de basura animados y dinámicos para los niños. Productos para jóvenes hechos del reciclaje como llaveros, pulseras, carteras, etc.

Ventas Personales

No realizaremos ventas personales ya que el servicio brindado no es específicamente para una persona o grupo de personas pequeño, sino a una gran masa que se podrá enterar gracias a la publicidad y demás.

Marketing Directo

Se realizara durante toda etapa del ciclo de vida. Se buscará llegar a cada tipo de cliente y escuchar las sugerencias de ellos mediante las redes sociales como el Facebook, Twitter y la

página web. Desde allí podremos contactarnos mediante un correo directo, donde se buscará atender quejas y/o sugerencias. Además donde ellos puedan inscribirse a los eventos que puedan realizarse.

Anexo 27. Proceso de Venta

Actividad 1: Cliente: Solicita orden de compra

Actividad 2: Logística: Verifica el stock existente y programa su elaboración

Actividad 3: Producción: Confirma e informa fecha de entrega

Actividad 4: Ventas: Comunica plazo de entrega y costo al cliente.

Actividad 5: Cliente: Acepta (actividad 6) o rechaza (fin de proceso).

Actividad 6: Administración: Solicita depósito en cuenta o generación de carta de crédito del costo total de la factura a emitir.

Actividad 7: Cliente: Acepta (actividad 8) o rechaza (fin de proceso).

Actividad 8: Administración confirma depósito en cuenta o recepción de carta de crédito

Actividad 9: Logística: Comunica y programa producción.

Actividad 10: Producción: consolida liquidaciones de compra con la orden de compra e informa a Administración, elabora orden. Confirma fecha de entrega.

Actividad 11: Administración: verifica conciliación de Producción y da visto a Contabilidad

Actividad 12: Producción: entrega orden de compra a despacho (fin de proceso)

Actividad 13: Logística: contrata operador logístico.

Actividad 14: Despacho: Recibe orden de compra y confirma a Logística y Administración fecha de entrega a cliente. Coordina con operador logístico.

Actividad 15: Cliente: recibe y da conformidad a la producción o rechaza operación (A.20)

Actividad 16: Administración: Confirma transacción efectuada por el cliente y procede a la emisión de factura y guía de remisión.

Actividad 17: Despacho: Consolida documentación de embarque con el operador logístico aduanero, hace entrega de mercadería para su traslado a puerto. Entrega copias a Administración (fin de proceso).

Actividad 18: Operador logístico: Entrega a Administración “conocimiento de embarque cumplido”, demás documentos y factura por servicios aduaneros (fin de proceso)

Actividad 19: Administración: procede al cobro de la carta de crédito

Actividad 20: Administración: anula factura y guía de remisión, emite factura por gastos administrativos y costos incurridos, procede a la devolución del saldo del depósito o procede a la ejecución de las cláusulas específicas al caso de la carta de crédito.

Actividad 21: Se remite documentación a Contabilidad (fin de proceso)

Actividad 22: Logística: actualiza la disponibilidad de stock, regresamos a la actividad 1.



Anexo 28. Demanda historica del pet – mensual

Peso Neto (Kg.) Etiquetas de fila	Etiquetas de columna											
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Total				
1	827,705	1,232,417	1,397,086	1,136,250	1,539,535	1,430,360	722,792	8,286,144				
2	1,962,003	1,504,147	1,064,500	977,038	1,656,252	653,251	824,271	8,641,462				
3	1,579,158	1,102,417	1,243,160	1,048,144	2,289,451	2,028,466	1,609,334	10,900,130				
4	834,509	937,983	537,990	1,085,784	1,718,702	893,880	1,263,949	7,272,797				
5	912,876	1,171,071	1,105,794	1,234,025	2,523,467	1,759,421	1,127,817	9,834,471				
6	1,557,094	1,082,766	667,010	1,087,529	1,735,536	1,512,258	247,652	7,889,845				
7	1,166,971	1,774,298	1,211,935	1,064,659	1,670,466	1,284,329		8,172,658				
8	1,113,653	1,566,154	660,244	1,035,288	1,676,321	1,521,151		7,572,811				
9	1,027,607	615,695	1,191,243	1,112,785	1,736,768	1,149,096		6,833,194				
10	1,668,667	1,250,286	1,565,174	1,157,707	1,018,183	917,182		7,577,198				
11	1,604,970	895,484	1,266,990	1,149,656	1,480,257	284,349		6,681,705				
12	1,645,038	1,234,944	1,261,250	1,460,778	1,315,985	1,001,598		7,919,592				
Total general	15,900,251	14,367,662	13,172,376	13,549,642	20,360,922	14,435,341	5,795,814	97,582,008				

Anexo 29. Analisis de estacionalidad

Para determinar si existe estacionalidad en la demanda histórica, se utiliza el método Promedio Movil Centrado con 12 periodos para determinar la existencia de una estacionalidad mensual.

Resumen de Ventas

Año	Media (Kg)	Desv. Estandar
2010	159,917.54	71,425
2011	182,768.15	82,645
2012	213,367.94	64,275
2013	149,469.26	58,401
2014	136,635.78	50,355
2015	189,466.92	49,444

Teoria

$$\text{Ratios (*100)} = \frac{\text{Viajes}}{\text{Moving averages}} \cdot 100$$

$$\frac{\text{Mediana}_i}{\sum \text{Medianas}} = \frac{\text{Seasonal factors}}{1200}$$

$$\text{Seasonally adjusted series} = \frac{\text{Viajes}}{\text{Seasonal factors}/100} \text{ Serie desestacionalizada;}$$

$$\text{Irregular component} = \frac{\text{Viajes}}{(\text{Trend} - \text{cycle}) \cdot (\text{Seasonal factors}/100)}$$

Matriz de Índices

Año	Mes	Mes	Demanda Histo (Peso Neto)	Promedio Movil Centrado	Índice
2010	1	Ene-10	827,705		
2010	2	Feb-10	1,962,003		
2010	3	Mar-10	1,579,158		
2010	4	Abr-10	834,509		
2010	5	May-10	912,876		
2010	6	Jun-10	1,557,094	1,325,021	0.851
2010	7	Jul-10	1,166,971	1,358,747	1.164
2010	8	Ago-10	1,113,653	1,320,592	1.186
2010	9	Set-10	1,027,607	1,280,864	1.246
2010	10	Oct-10	1,668,667	1,289,487	0.773
2010	11	Nov-10	1,604,970	1,311,003	0.817
2010	12	Dic-10	1,645,038	1,271,475	0.773
2011	1	Ene-11			

				1,232,417	1,322,086	1.073
2011	2	Feb-11	1,504,147	1,359,795	0.904	
2011	3	Mar-11	1,102,417	1,325,469	1.202	
2011	4	Abr-11	937,983	1,290,604	1.376	
2011	5	May-11	1,171,071	1,231,480	1.052	
2011	6	Jun-11	1,082,766	1,197,305	1.106	
2011	7	Jul-11	1,774,298	1,211,028	0.683	
2011	8	Ago-11	1,566,154	1,174,390	0.750	
2011	9	Set-11	615,695	1,186,119	1.926	
2011	10	Oct-11	1,250,286	1,152,786	0.922	
2011	11	Nov-11	895,484	1,147,346	1.281	
2011	12	Dic-11	1,234,944	1,112,700	0.901	
2012	1	Ene-12	1,397,086	1,065,837	0.763	
2012	2	Feb-12	1,064,500	990,344	0.930	
2012	3	Mar-12	1,243,160	1,038,306	0.835	

2012	4	Abr-12	537,990	1,064,547	1.979
2012	5	May-12	1,105,794	1,095,506	0.991
2012	6	Jun-12	667,010	1,097,698	1.646
2012	7	Jul-12	1,211,935	1,075,962	0.888
2012	8	Ago-12	660,244	1,068,673	1.619
2012	9	Set-12	1,191,243	1,052,422	0.883
2012	10	Oct-12	1,565,174	1,098,071	0.702
2012	11	Nov-12	1,266,990	1,108,757	0.875
2012	12	Dic-12	1,261,250	1,143,800	0.907
2013	1	Ene-13	1,136,250	1,131,527	0.996
2013	2	Feb-13	977,038	1,162,781	1.190
2013	3	Mar-13	1,048,144	1,156,243	1.103
2013	4	Abr-13	1,085,784	1,122,287	1.034
2013	5	May-13	1,234,025	1,112,509	0.902
2013	6	Jun-13	1,087,529	1,129,137	1.038

2013	7	Jul-13	1,064,659	1,162,744	1.092
2013	8	Ago-13	1,035,288	1,219,345	1.178
2013	9	Set-13	1,112,785	1,322,787	1.189
2013	10	Oct-13	1,157,707	1,375,531	1.188
2013	11	Nov-13	1,149,656	1,482,984	1.290
2013	12	Dic-13	1,460,778	1,536,985	1.052
2014	1	Ene-14	1,539,535	1,587,469	1.031
2014	2	Feb-14	1,656,252	1,640,888	0.991
2014	3	Mar-14	2,289,451	1,692,887	0.739
2014	4	Abr-14	1,718,702	1,681,260	0.978
2014	5	May-14	2,523,467	1,708,810	0.677
2014	6	Jun-14	1,735,536	1,696,744	0.978
2014	7	Jul-14	1,670,466	1,687,646	1.010
2014	8	Ago-14	1,676,321	1,604,062	0.957
2014	9	Set-14	1,736,768	1,582,313	0.911

2014	10	Oct-14	1,018,183	1,513,578	1.487
2014	11	Nov-14	1,480,257	1,449,908	0.979
2014	12	Dic-14	1,315,985	1,431,301	1.088
2015	1	Ene-15	1,430,360	1,399,123	0.978
2015	2	Feb-15	653,251	1,386,192	2.122
2015	3	Mar-15	2,028,466	1,337,220	0.659
2015	4	Abr-15	893,880	1,328,803	1.487
2015	5	May-15	1,759,421	1,229,144	0.699
2015	6	Jun-15	1,512,258	1,202,945	0.795
2015	7	Jul-15	1,284,329		
2015	8	Ago-15	1,521,151		
2015	9	Set-15	1,149,096		
2015	10	Oct-15	917,182		
2015	11	Nov-15	284,349		
2015	12	Dic-15	1,001,598		

Posteriormente se tienen que ajustar los índices para obtener los índices de estacionalidad promedio ajustado.

	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
Indices mensuales	4.841	6.137	4.539	6.853	4.320	6.414	4.837	5.689	6.156	5.071	5.243	4.721
Numero de indices	5	5	5	5	5	6	5	5	5	5	5	5
Indices de estacionalidad promedio	0.968	1.227	0.908	1.371	0.864	1.069	0.967	1.138	1.231	1.014	1.049	0.944
Indices de estacionalidad promedio ajustado	0.91	1.16	0.85	1.29	0.81	1.01	0.91	1.07	1.16	0.95	0.99	0.89

	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
Indices mensuales	4.841	6.137	4.539	6.853	4.320	6.414	4.837	5.689	6.156	5.071	5.243	4.721
Numero de indices	5	5	5	5	5	6	5	5	5	5	5	5
Indices de estacionalidad promedio	0.968	1.227	0.908	1.371	0.864	1.069	0.967	1.138	1.231	1.014	1.049	0.944
Indices de estacionalidad promedio ajustado	0.91	1.16	0.85	1.29	0.81	1.01	0.91	1.07	1.16	0.95	0.99	0.89

Fuente: SIGERSOL 2014

Anexo 30. Total de RRSS generados por distrito

Distrito	Población	Total de Basura Anual (Ton)	Total de PET en Basura Anual (Ton)	Total de PET en Basura diaria (Ton)
San Juan de Lurigancho	1,091,303	966.8	5,663.4	15.5
Surquillo	91,346	124.2	1,997.8	5.5
Lima Cercado	271,814	789.8	4,503.3	12.3
El Agustino	191,365	259.1	3,270.1	9.0
Jesús María	71,589	87.5	761.4	2.1
San Miguel	135,506	167.2	2,716.6	7.4
Los Olivos	371,229	354.4	2,024.7	5.5
San Luis	57,600	92.0	443.1	1.2
Breña	75,925	81.9	481.1	1.3
Santiago de Surco	344,242	473.9	6,362.8	17.4
San Juan de Miraflores	404,001	303.9	2,803.7	7.7
Lurín	85,132	61.0	267.4	0.7
Villa El Salvador	463,014	337.1	3,136.1	8.6
Pueblo Libre	76,114	94.0	692.7	1.9
Santa Anita	228,422	231.3	1,269.2	3.5
La Victoria	171,779	411.6	2,027.9	5.6
Magdalena del Mar	54,656	80.7	577.6	1.6
Lince	50,228	80.4	437.3	1.2
Rímac	164,911	175.0	1,134.4	3.1
San Martín de Porres	700,178	681.8	2,461.7	6.7
Barranco	29,984	68.1	325.7	0.9
San Borja	111,928	125.7	816.3	2.2
Ate	630,085	594.3	3,991.9	10.9
Comas	524,894	543.2	2,459.4	6.7
Independencia	216,822	208.1	830.8	2.3
Villa María del Triunfo	448,545	450.1	3,945.4	10.8
Miraflores	81,932	176.5	918.6	2.5
Chorrillos	325,547	81.9	367.7	1.0
San Isidro	54,206	131.9	949.5	2.6
Lurigancho	218,976	107.6	477.3	1.3
Puente Piedra	353,489	284.5	1,475.6	4.0

Carabaylo	301,978	314.3	2,543.3	7.0
La Molina	171,646	292.0	1,248.4	3.4
Chaclacayo	43,428	37.3	199.3	0.5
Pachacámac	129,653	70.6	435.2	1.2
Pucusana	17,044	6.4	71.0	0.2
Punta Hermosa	7,609	5.8	145.0	0.4

Fuente: Municipalidad Metropolitana de Lima - Gerencia de Servicios a la Ciudad - Sub- Gerencia de Medio Ambiente.

Elaboración propia

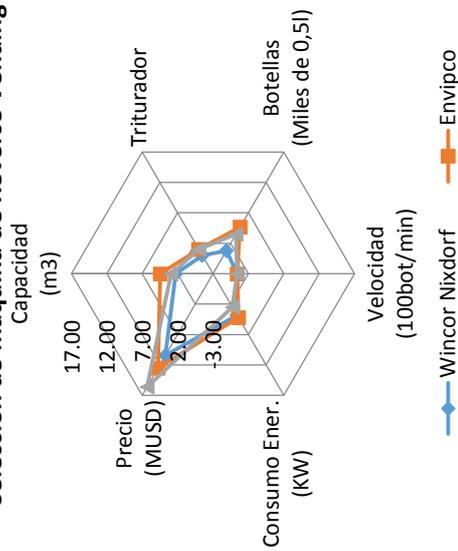


Anexo 31. Eleccion de maquina reverse vending

Los centros de acopio mediante máquinas de *reverse vending* estarán ubicados en lugares de alta concurrencia del público y se tendrá en cuenta la seguridad de estas máquinas para no perder el activo más importante de la empresa. Se planea adquirir las máquinas de *reverse vending* de la norteamericana **Envipco**, modelo **Ultra HDS-S**. La cual tiene capacidad para 4,67 mil botellas de plástico, con la capacidad más alta de las máquinas en el mercado (4,42 m3). Esto después de haber realizado una comparación entre los modelos de más alta capacidad de las marcas líderes en el mercado de gestión de residuos sólidos por *reverse vending*.

Proveedor	Modelo	Capacidad (m3)	Triturador	Botellas (Miles de 0,5l)	Velocidad (100bot/min)	Consumo Ener. (KW)	Precio (MUSD)	Precio FOB (USD)
Wincor Nixdorf	Revendo9010	2,29	0	0,80	0,40	3,80	10,4	8 000
Envipco	Ultra HDS - S	4,42	1	4,67	0,42	4,20	12,5	10 000
Tomra	T-83 HCp	2,90	1	3,50	0,42	2,50	15,6	12 000

Selección de máquina de Reverse Vending



Fuente: Envipco 2012

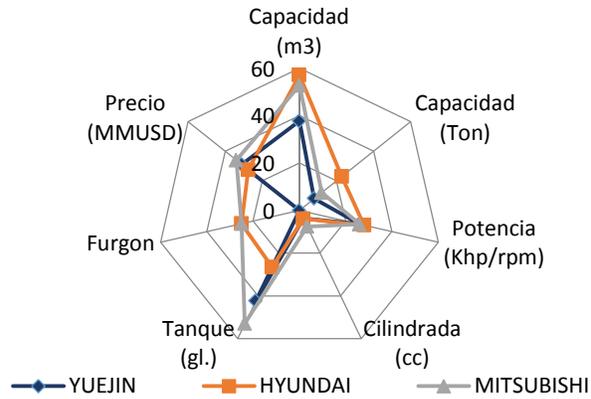
Anexo 32. Elección de Modelo de Camión NovaPET



Marca	Modelo	Capacidad (m3)	Capacidad (Ton)	Potencia (Khp/rpm)	Cilindrada (cc)	Tanque (gl.)	Furgon	Precio (MMUSD)	Precio (USD)	Furgon (USD)	Precio Total (USD)
ISUZU	Forward-2000	56	20.0	24	7.79	52.0	0	97.00	90,000	7,000	97,000
HINO	Dutro-300	30	5.0	28	4.01	26.4	0	39.00	32,000	7,000	39,000
FAGA	T-King 6	36	7.0	28	4.09	32.0	0	19.83	19,830	-	19,830
HYUNDAI	HD78	53	22.9	28	3.91	26.5	1	27.50	27,500	-	27,500
FOTON	BJ1049	26	4.0	36	2.77	21.0	0	10.00	10,000	-	10,000
YUEJIN	NJ-1317	35	8.0	26	3.76	42.4	0	31.13	31,125	-	31,125
MITSUBISHI	FUSO-FM	53	12.0	26	7.55	53.0	1	34.00	34,000	-	34,000

Se utilizaran camiones de 20 toneladas de capacidad y que consuman aproximadamente 20 kilómetros por galón, lo cual reducirá en gran parte los costos de transportes mediante la optimización de los viajes. Se propone utilizar un **Hyundai HD78**, el detalle del análisis y el vehículo están disponibles en el Anexo 30. Dicho camión se utilizará para las recolecciones desde los centros de acopio y empresas hasta los almacenes y posteriormente se utilizarán también para llevar el producto terminado hasta instalaciones del cliente, también se adquiere un montacargas para este último fi





Elaboración propia.

FICHA TECNICA

Marca / Modelo / Combustible	Hyundai/D4DD Eurp III/Diesel 2
Nivel de emisiones	Euro III
Cilindrada (cc)	3,907
potencia máxima (hp/rpm)	138 / 2,800
Torque máximo (Kg *m/rpm.)	38 / 1,600
Numero de cilindros	4 cilindros en linea
Sistema de válvulas	Eje de levas en el block (SOHV)
Sistema de admisión de aire	Turbo Cargador + Intercooler
Sistema de combustible	Electrónico CRDi - Denso Common Rail
Relacion de compresión	17.5 a 1
Tanque de combustible (lt./gl.)	100 / 26.5 (acero)

Dimensiones

Longitud total de chasis (mm).	10,375
Distancia entre ejes (mm).	4,900
Voladizo delantero (mm).	1,495
Voladizo posterior (mm).	2,680
Ancho máximo de cabina (mm).	2,255
Altura de la cabina (mm).	2,585
Largo / Ancho / Alto: Carrozable (**)	7,870 / 2,500 / 2,600
Trocha delantera (mm).	2,040
Trocha posterior (mm).	1,850
Distancia entre largueros (mm).	850
Rado mínimo de giro (mm).	10,500

Fuente Hyundai Peru, 2014

Anexo 33. Selección de Máquina AcoPET

El centro de acopio PET son los lugares destinados a la recolección de PET de manera actual. Esto se refiere a que son lugares de mediana extensión en lugares abiertos y concurridos como parques, calles, centros de esparcimiento y lugares predestinados por las empresas o instituciones educativas que participaran del “*Screening*” de la empresa. Estos deben tener una extensión corta y una capacidad máxima 0,98 m3 (con una expansión del espacio de almacenamiento del diseño original). En cada uno de estos centros de acopio se instalara una máquina compactadora de botellas de plástico descartables PET accionada por fuerza humana, la cual nos ayudará a reducir en las siguientes proporciones los volúmenes de las botellas. El detalle de la fuerza y la imagen están en el Anexo 31.

Cuadro 1. Características de Compactador AcoPET

Modelo	Diseñador	Compactación*	Capacidad actual (m3)	Capacidad aumentada	Botellas (Miles de 0,5l)	Precio (MUSD)
Compactador PET	Miguel Patiño	60%	0,49	0,98	2,63	2,4179

Fuente: Tesis de Máquina Compactadora para Botellas de plástico, 2012.

*Botella de 0,5 l

Botella	Fuerza (N)	Reducción de Vol (%)
Pequeña	200-300	30
	600-700	50
Grande	300-400	50
	1100-1300	60



Fuente: Miguel Patiño 2010

Anexo 34. Rol de Diseño de la RED

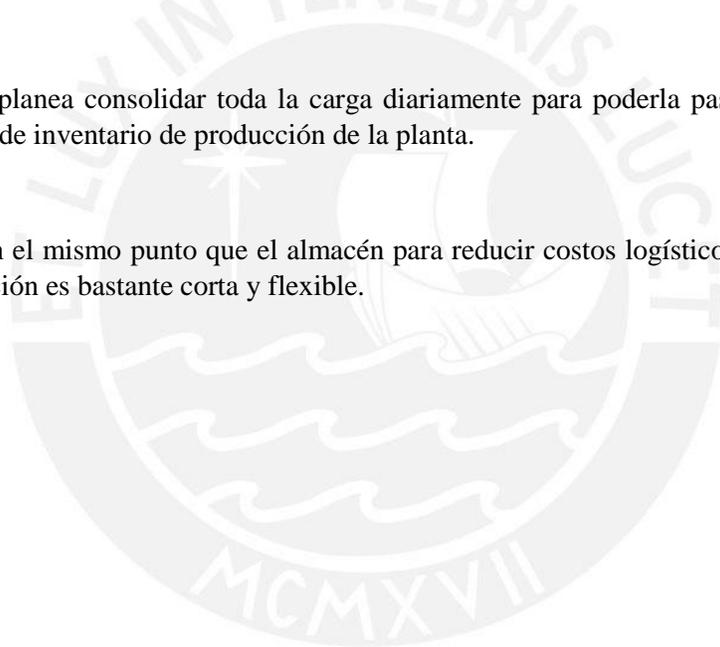
Las instalaciones se clasifican en 3 grupos:

- Puntos de Acopio
- Almacén
- Planta

Para el caso de los puntos de acopio, la función primordial es la de servir de puntos de recolección de la materia prima para su compresión y/o trituración en los mismos puntos.

En el almacén se planea consolidar toda la carga diariamente para poderla pasar a planta cuando este en los niveles de inventario de producción de la planta.

La planta estará en el mismo punto que el almacén para reducir costos logísticos y también porque la línea de producción es bastante corta y flexible.





Anexo 35. Evolución de la población en Lima

Provincia y Distrito	Superficie (Km²)	Población Total Proyectada al 30/06/2012	Densidad Poblacional (Hab./Km²)	Capital Legal					
				Nombre	Categoría	Ubicación Geográfica			
						Altitud (msnm.)	Latitud Sur	Longitud Oeste	
Total 1/	34,801.59	9,395,149	269.96						
Lima	2,670.40	8,481,415	3,176.08	Lima					
Lima	21.98	286,849	13,050.46	Lima	Ciudad	161	12°02'48"	77°01'56"	
Ancón	298.64	39,769	133.17	Ancón	Villa	12	11°46'35"	77°10'13"	
Ale	77.72	573,948	7,384.82	Vitarte	Pueblo	349	12°01'32"	76°55'27"	
Barranco	3.33	31,959	9,597.30	Barranco	Ciudad	5	12°08'58"	77°01'29"	
Breña	3.22	79,456	24,675.78	Breña	Ciudad	120	12°03'24"	77°03'13"	
Carabayillo	346.88	267,961	772.49	Carabayillo	Pueblo	221	11°51'30"	77°02'31"	
Chaclacayo	39.50	43,180	1,093.16	Chaclacayo	Pueblo	676	11°58'42"	76°45'51"	
Chorrillos	38.94	314,835	8,085.13	Chorrillos	Ciudad	46	12°10'27"	77°01'29"	
Cieneguilla	240.33	38,328	159.48	Cieneguilla	Pueblo	267	12°07'04"	76°48'45"	
Comas	48.75	517,881	10,623.20	La Libertad	Pueblo	101	11°57'00"	77°03'00"	
El Agustino	12.54	189,924	15,145.45	El Agustino	Pueblo	210	12°02'36"	76°59'55"	
Independencia	14.56	216,503	14,869.71	Independencia	Pueblo	85	12°00'03"	77°03'08"	
Jesus María	4.57	71,364	15,615.76	Jesus María	Pueblo	121	12°04'11"	77°02'42"	
La Molina	65.75	157,638	2,397.54	La Molina	Pueblo	255	12°05'15"	76°56'02"	

Provincia y Distrito	Superficie (Km²)	Población Total Proyectada al 30/06/2012	Densidad Poblacional (Hab./Km²)	Capital Legal			Ubicación Geográfica		
				Nombre	Categoría	Altitud (msnm.)	Latitud Sur	Longitud Oeste	
La Victoria	8.74	182,552	20,886.96	La Victoria	Ciudad	142	12°03'55"	77°01'51"	
Lince	3.03	52,961	17,478.88	Lince	Ciudad	126	12°04'52"	77°01'50"	
Los Olivos	18.25	355,101	19,457.59	Las Palmeras	Ciudad	63	11°58'58"	77°04'10"	
Lurigancho	236.47	201,248	851.05	Chosica	Pueblo	911	11°56'14"	76°42'13"	
Lurin	180.26	76,874	426.46	Lurin	Pueblo	10	12°16'07"	76°53'05"	
Magdalena del Mar	3.61	54,386	15,065.37	Magdalena Del Mar	Ciudad	27	12°05'48"	77°04'29"	
Pueblo Libre	4.38	77,038	17,588.58	Pueblo Libre	Pueblo	93	12°04'24"	77°03'47"	
Miraflores	9.62	84,473	8,780.98	Miraflores	Ciudad	69	12°07'03"	77°02'43"	
Pachacamac	160.23	102,691	640.90	Pachacamac	Pueblo	73	12°13'43"	76°51'35"	
Pucusana	37.39	14,403	385.21	Pucusana	Pueblo	13	12°28'57"	76°47'47"	
Puente Piedra	71.18	305,537	4,292.46	Puente Piedra	Pueblo	200	11°50'47"	77°06'21"	
Punta Hermosa	119.50	6,935	58.03	Punta Hermosa	Pueblo	16	12°20'15"	76°49'33"	
Punta Negra	130.50	6,878	52.70	Punta Negra	Pueblo	19	12°21'58"	76°47'41"	
Rimac	11.87	171,921	14,483.66	Rimac	Ciudad	127	12°01'46"	77°02'37"	
San Bartolo	45.01	7,008	155.70	San Bartolo	Pueblo	24	12°23'18"	76°46'50"	
San Borja	9.96	111,568	11,201.61	San Francisco de Borja	Ciudad	143	12°06'28"	76°59'56"	
San Isidro	11.10	56,570	5,096.40	San Isidro	Ciudad	108	12°05'56"	77°02'04"	
San Juan de Lurigancho	131.25	1,025,930	7,816.61	San Juan de Lurigancho	Ciudad	205	12°01'28"	77°00'09"	
San Juan de Miraflores	23.98	393,493	16,409.22	Ciudad de Dios	Ciudad	108	12°09'32"	76°58'20"	
San Luis	3.49	57,368	16,437.82	San Luis	Ciudad	189	12°04'22"	76°59'51"	

Provincia y Distrito	Superficie (Km²)	Población Total Proyectada al 30/06/2012	Densidad Poblacional (Hab./Km²)	Capital Legal				
				Nombre	Categoría	Ubicación Geográfica		
						Altitud (msnm.)	Latitud Sur	Longitud Oeste
San Martín de Porres	36.91	659,612	17,870.82	Barrio Obrero Industrial	Ciudad	123	12°01'49"	77°02'49"
San Miguel	10.72	135,086	12,601.31	San Miguel	Villa	45	12°05'24"	77°05'11"
Santa Anita	10.69	213,561	19,977.64	Santa Anita - Los ficus	Ciudad	240	12°02'36"	76°59'06"
Santa María del Mar	9.81	1,220	124.36	Santa María del Mar	Pueblo	28	12°24'33"	76°46'33"
Santa Rosa	21.50	15,399	716.23	Santa Rosa	Pueblo	7	11°47'54"	77°10'39"
Santiago de Surco	34.75	326,928	9,408.00	Santiago de Surco	Pueblo	72	12°09'02"	77°00'28"
Surquillo	3.46	92,328	26,684.39	Surquillo	Ciudad	122	12°06'49"	77°00'29"
Villa El Salvador	35.46	436,289	12,303.69	Villa El Salvador	Ciudad	143	12°12'59"	76°56'36"
Villa María del Triunfo	70.57	426,462	6,043.11	Villa María Del Triunfo	Pueblo	163	12°09'26"	76°57'10"

Fuente: INEI

Anexo 36. Análisis de Grifos y tiendas de Conveniencias en Lima

A partir del dato de que las cadenas de grifos concentran el 65% de las ventas, se analizará las tres cadenas más grandes de grifos en el país, como también la red de grifos de combustibles no convencionales:

Cadena de grifos de **Repsol**, con las tiendas “Repshop” serán nuestro medio en sus 80 localizaciones en Lima. También en los grifos **Primax**, en donde sus 50 tiendas “Listo!” serán nuestro medio para llegar a los consumidores.

Si desagregamos esta información, podemos ver que la cadena local Primax (Grupo Romero) cuenta con el mayor número de estaciones de servicio: 327, de las cuales propias son 127 y afiliadas a su marca 200.

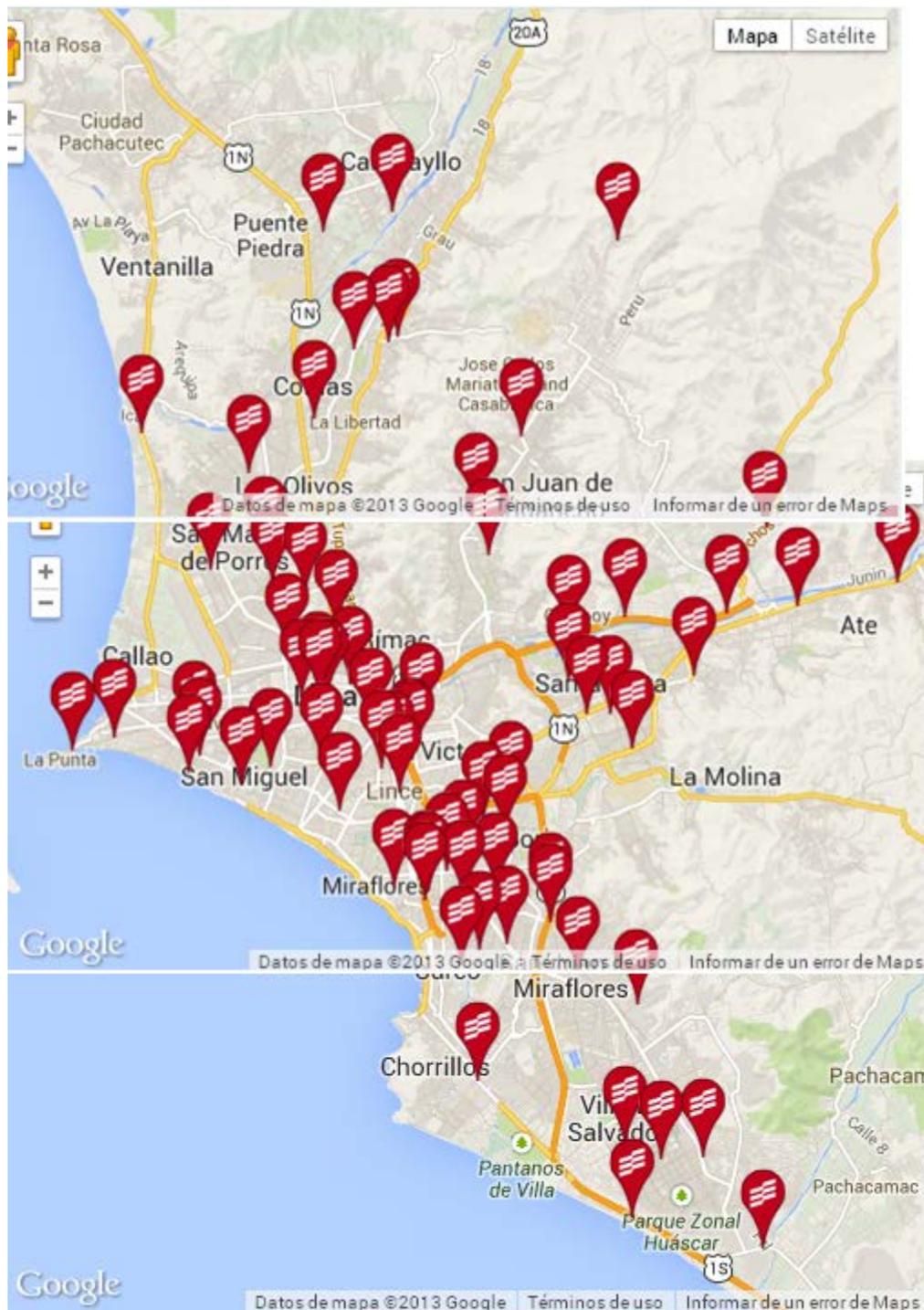
En segundo lugar se ubica Repsol, que según la información proporcionada, cuenta con 300 estaciones de servicio (Gestión, 26.11.2012). Sin embargo, cabe indicar que la española reportó que ya alcanzó las 325 estaciones (Gestión 26.11.2012), de las cuales 210 son afiliadas; propias son 81, y cedidas, 34. Por su parte, Pecsca tiene hasta el momento 300 estaciones de servicio de las cuales propias son 70 y afiliadas unas 230. En tanto, la estatal Petroperú si bien cuenta con 317 estaciones de servicios, ninguna es propia, ya que todas son afiliadas.

Tiendas de conveniencia

El valor agregado que nos ofrecen los grifos y estaciones de servicio son las tiendas de conveniencia. Así, cada una de estas cuatro estaciones ha generado su propia marca con la cual ofrecen una serie de productos al mercado, como Repshop (Repsol), Viva (Pecsca), Listo (Primax) y Petro Market (Petroperú).

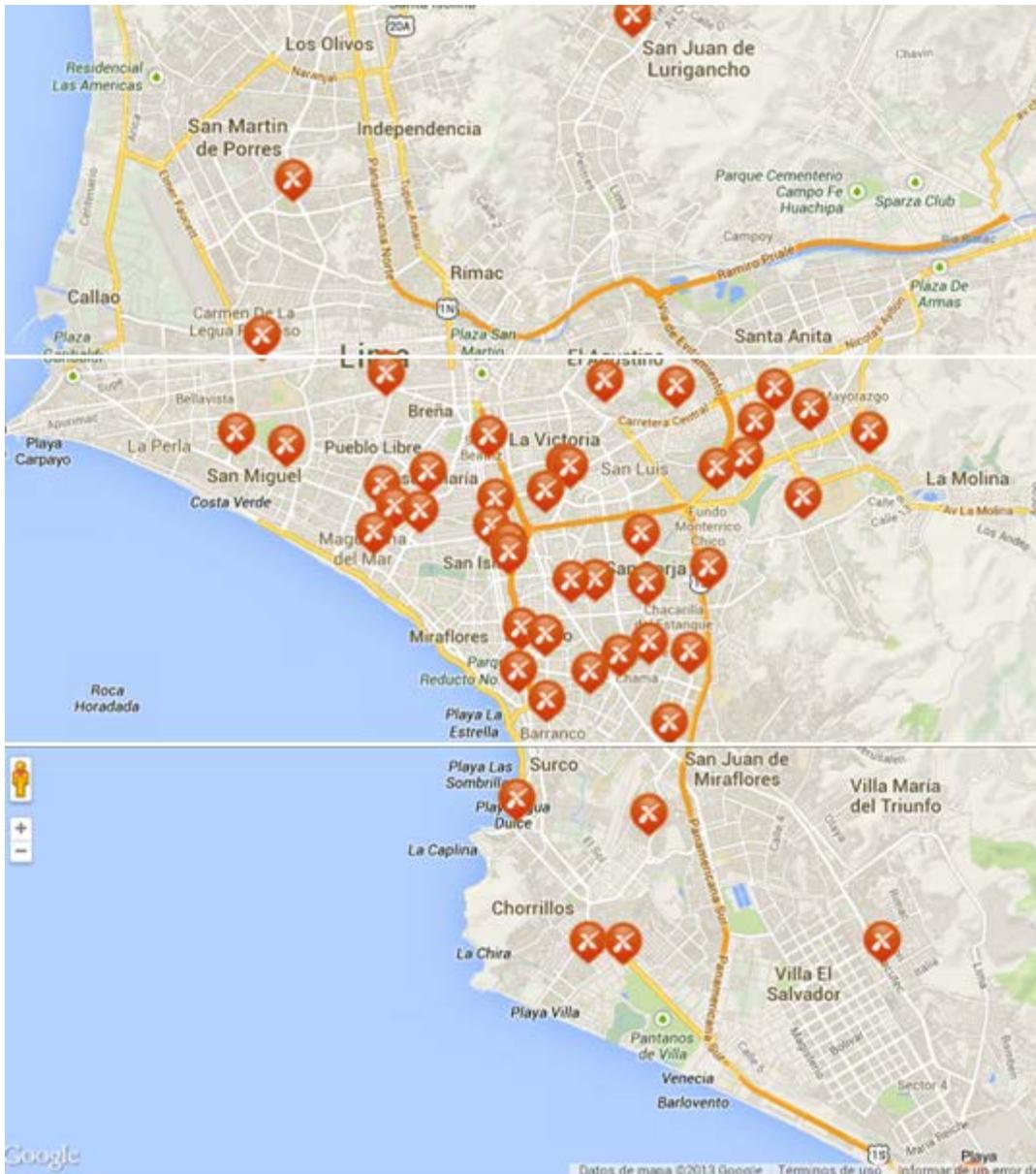
Según Pecsca, en términos de facturación, los combustibles tienen la mayor parte, pero en términos de margen, las tiendas tienen un mayor margen unitario.

En tanto, la Asociación de Grifos y Estaciones de Servicio (AGESP) reportó que en Lima y Callao existen alrededor de 740 estaciones de servicio, ya sea puras o mixtas, que cuentan con tiendas de conveniencia, y en el caso de provincias existen alrededor de 960.



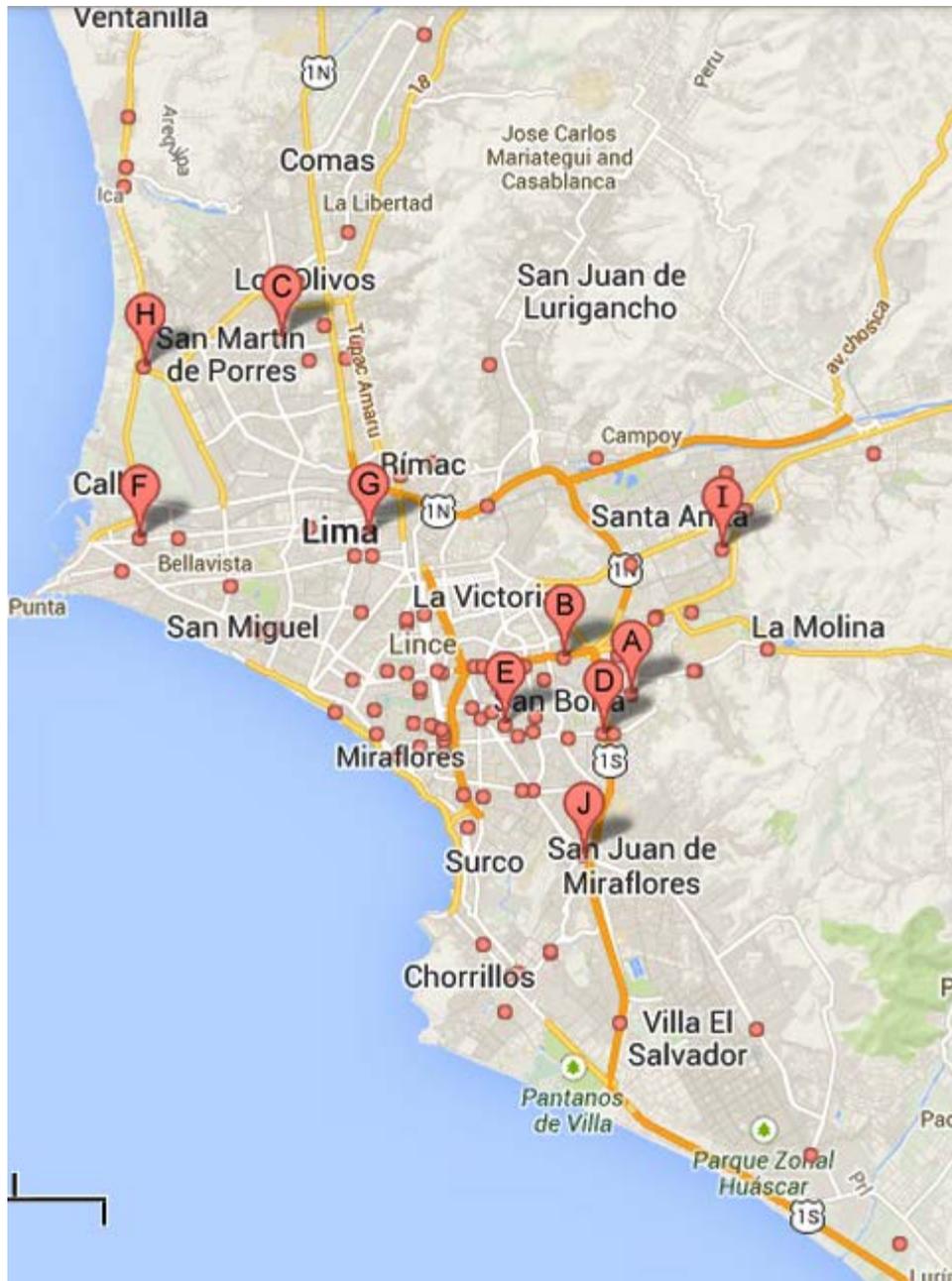
Fuente:Google Maps

- PECSA es la Cadena de Estaciones de Servicio de mayor cobertura a nivel nacional. Más de 300 estaciones en 90 ciudades, con la misma calidad de servicio y productos. 71 estaciones en Lima.



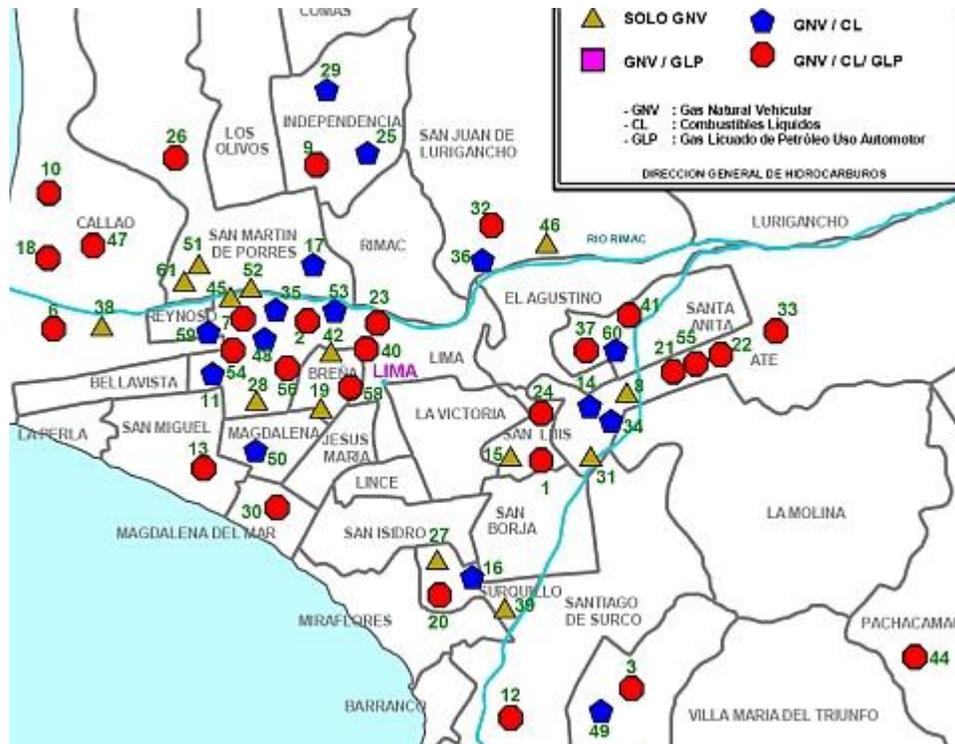
Fuente: Google Maps

- Del mismo modo, los Grifos Primax poseen 50 sucursales en Lima Metropolitana y el Callao.



Fuente: Google Maps

- Repsol, a través de sus casi 260 estaciones de servicio distribuidas en todo el país, 99 en lima.



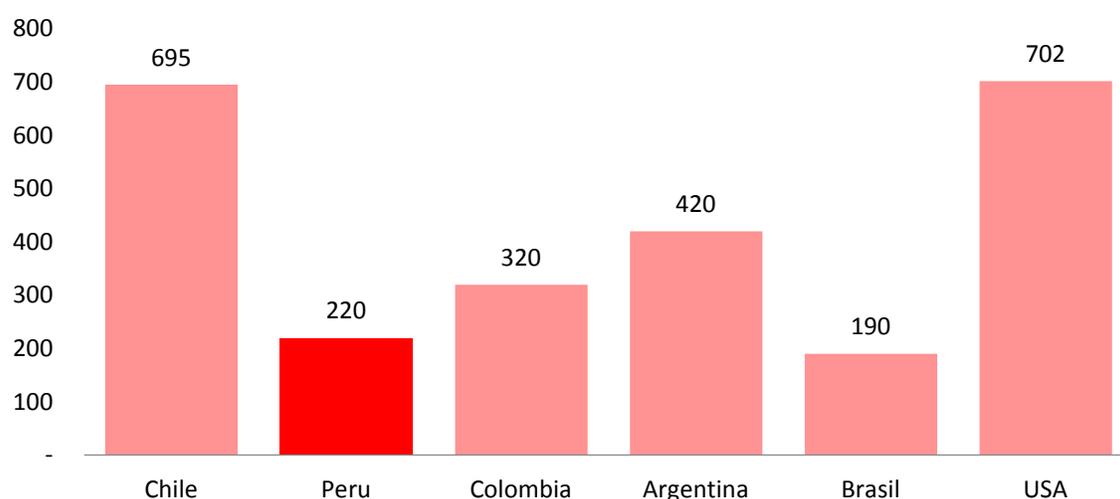
Fuente: OSINERGMIN 2015

- En el Cercado de la capital hay 12 estaciones de GNV, ocho en Ate, cinco en el Callao, cuatro en San Martín y en Surquillo; tres en San Juan de Miraflores, San Juan de Lurigancho, Villa María del Triunfo y Santa Anita. Su demanda ha crecido por su precio económico y bajo impacto ambiental

Anexo 37. Analisis de Supermercados en Lima Metropolitana

En Perú el nivel de penetración en supermercados, aun está muy lejos del promedio de la región, ya que se cuentan con aproximadamente 220 m² per cápita. El rubro esta en un proceso de expansión liderado por las principales cadenas de supermercados: Cencosud, Tottus y Supermercados Peruanos. Este último, es el de mayor penetración en el mercado con una política de expansión mucho más agresiva que sus competidores, sobre todo en provincias. Si bien capta la mayor cuota del mercado con casi PEN 3,860 MM en ventas, también es el que menor margen operativo tiene con tan solo 3.5% a Marzo del 2015.

NIVEL DE PENETRACION (M2/CAPITA) SUPERMERCADOS



Fuente: Statista

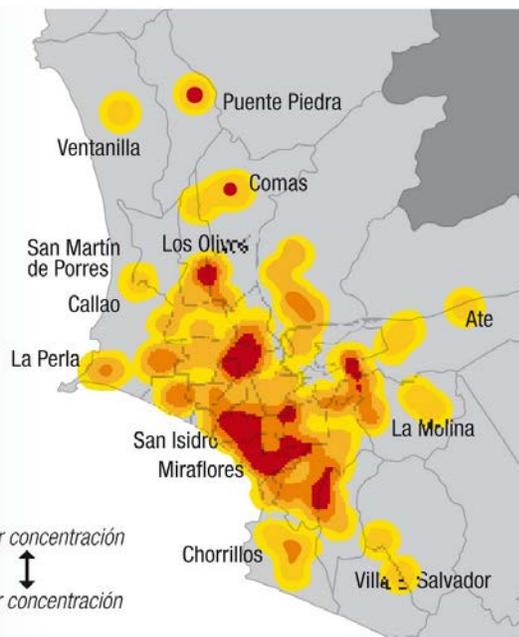
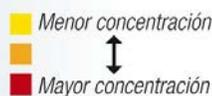
Para efectos del análisis de ubicación se debe de considerar que el proyecto debe abarcar a la mayor cantidad de gente reduciendo las distancias entre el emplazamiento y el cliente, y a la vez, se debe optimizar los costos de colocación de las máquinas. En el gráfico XX se muestra que los supermercados se han logrado posicionar en la capital en los distritos más comerciales, o “Lima Moderna” como ha sido denominada en la segmentación de mercado. A pesar de que son distritos importantes, no abarca la mayor cantidad de público porque esta segmentado para NSE A,B y C , que preferirían comprar en un supermercado antes que en un mercado normal de abarrotes, casi de las personas de NSE D y E.

Los supermercados en Lima

Pese a una mayor presencia de este tipo de comercio, aún hay espacio para un mayor crecimiento en la periferia de Lima.

Densidad de supermercados

Santiago de Surco	11,3%
Miraflores	7%
San Isidro	7%
La Molina	6,1%
Lima	6,1%
Ate	5,2%
San Juan de Lurigancho	5,2%
Callao	4,3%
San Borja	4,3%
Chorrillos	3,5%
Otros distritos	40%



Fuente: Mapcity.com

Dia_1

Fuente: Mapcity.com (2010)

Supermercados peruanos sigue liderando la lista de supermercados con mayor presencia en territorio nacional; parte del Grupo Intercorp, quien adquirió la empresa el 2003. Sería el mejor aliado de escogerse como emplazamiento principal a los supermercados. Con 102 tiendas al 2015, es el que está más segregado en la capital y atiende a diferentes tipos de mercado de todos los Niveles socioeconómicos.

¿Qué supermercados e hipermercados recuerda?						
	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	LIMA
PLAZA VEA	89,6%	93,0%	85,3%	90,8%	73,9%	80,8%
METRO	80,8%	77,4%	72,0%	87,1%	79,1%	90,3%
TOTTUS	56,9%	43,1%	56,3%	58,9%	57,0%	60,5%
WONG	26,1%	53,1%	34,4%	31,1%	13,0%	26,5%
VIVANDA	6,1%	25,9%	14,8%	3,5%	1,9%	7,5%
SÚPER	5,5%	11,1%	3,6%	6,0%	5,1%	0,0%
MINKA	4,9%	3,5%	5,4%	6,6%	3,0%	5,8%
SANTA ISABEL	4,5%	1,3%	7,5%	4,9%	2,8%	5,3%
ECO	3,7%	5,4%	6,1%	4,9%	1,0%	4,7%
MINISOL	2,1%	8,0%	1,2%	3,7%	0,0%	2,6%
Ninguna/no consume	0,3%	0,0%	0,0%	0,4%	0,3%	0,0%

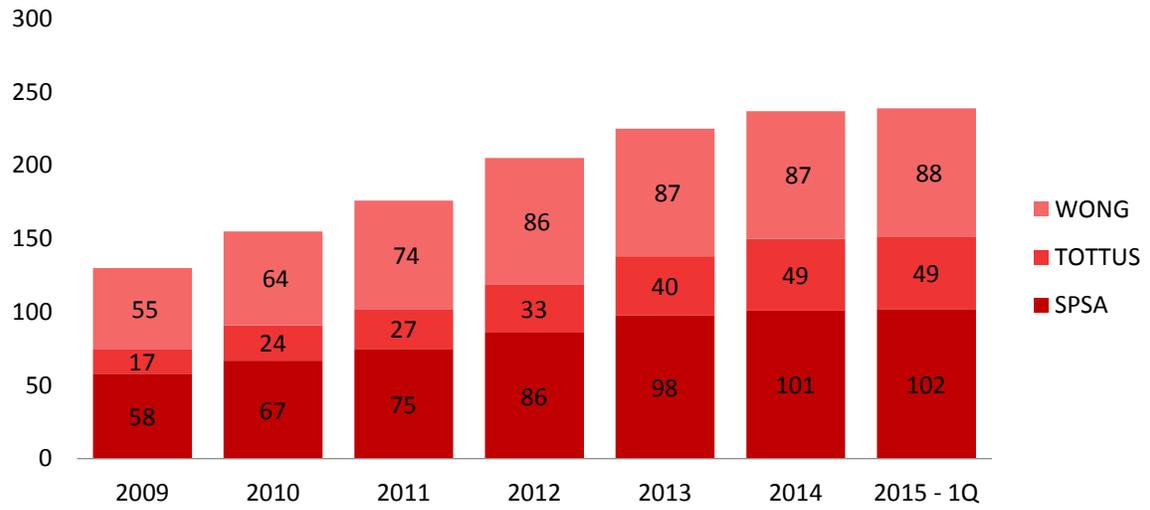
¿En qué supermercados o hipermercados hace sus compras?						
	TOTAL	HOMBRE	MUJER	AREQUIPA	TRUJILLO	LIMA
METRO	45,0%	42,2%	47,9%	0,7%	23,0%	54,1%
PLAZA VEA	44,6%	48,3%	40,8%	56,8%	53,4%	41,2%
TOTTUS	23%	22,0%	24,1%	0,4%	52,5%	23,7%
WONG	3,8%	5,3%	2,4%	0,7%	8,2%	3,9%
SÚPER	2,8%	2,4%	3,3%	34,7%	0,0%	0,0%
MINKA	2,2%	1,3%	3,1%	1,0%	0,0%	2,6%
NO PRECISA	0,1%	0,1%	0,1%	1,0%	0,0%	0,0%
Ninguna/no consume	8,8%	8,0%	0,6%	14,1%	8,1%	8,0%

Fuente: Arellano Investigación y Marketing

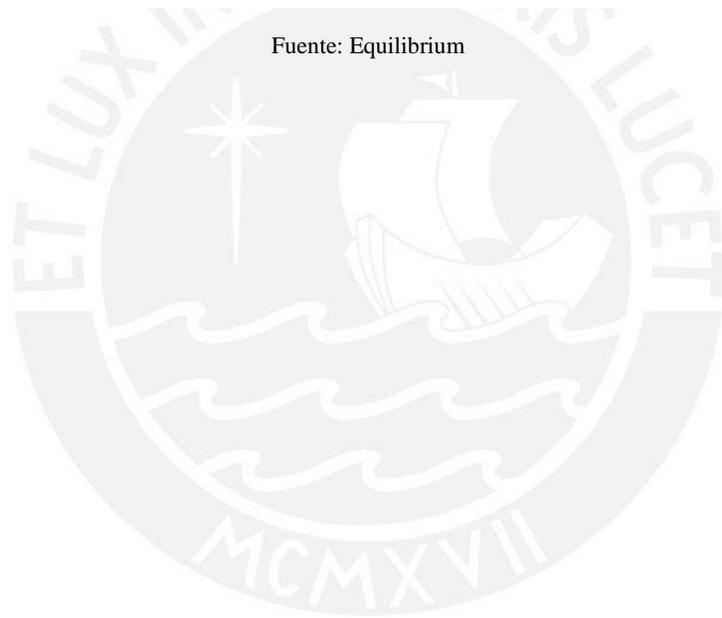
EL COMERCIO

Fuente: Arellano MKT (2012)

EVOLUCION DE NUMERO DE TIENDAS



Fuente: Equilibrium



Anexo 38. Cantidad de PET por Distrito y Km2

Distrito	2012	2013	2014	Composición de PET en RRSS (%)	Total de PET en Basura diaria (Ton)	hab/km2	Kg PET/km2-diario
	Generación (Ton/día)	Generación (Ton/día)	Generación Domiciliaria (Ton/día)				
San Juan de Lurigancho	654.60	675.35	830.00	1.60%	15.5	8,315	3,336.1
Surquillo	88.16	88.75	106.15	4.41%	5.5	26,401	1,233.0
Lima Cercado	540.65	610.89	677.45	1.56%	12.3	12,423	531.7
El Agustino	368.79	373.64	213.79	3.46%	9.0	15,260	427.5
Jesús María	77.26	78.12	74.72	2.38%	2.1	15,665	403.4
San Miguel	159.93	163.09	142.95	4.45%	7.4	12,640	377.1
Los Olivos	242.87	277.41	304.45	1.57%	5.5	20,341	292.9
San Luis	58.09	58.77	69.09	1.32%	1.2	16,504	272.3
Breña	102.23	101.76	70.00	1.61%	1.3	23,579	265.6
Santiago de Surco	394.32	405.42	399.91	3.68%	17.4	9,906	247.8
San Juan de Miraflores	261.12	266.22	260.00	2.53%	7.7	16,847	247.0
Lurín	69.59	70.63	52.36	1.20%	0.7	470	232.5
Villa El Salvador	276.58	294.86	289.00	2.55%	8.6	13,057	229.6
Pueblo Libre	87.68	88.23	80.57	2.02%	1.9	17,378	224.4
Santa Anita	197.69	204.32	198.57	1.50%	3.5	21,368	221.6
La Victoria	351.32	347.94	352.96	1.35%	5.6	19,654	199.0
Magdalena del Mar	68.79	77.33	66.61	1.96%	1.6	15,140	189.9
Lince	62.47	62.03	68.51	1.49%	1.2	16,577	177.9
Rímac	165.90	172.51	150.00	1.78%	3.1	13,893	165.3
San Martín de Porres	433.06	430.00	585.00	0.99%	6.7	18,970	159.5
Barranco	37.87	55.39	58.07	1.31%	0.9	9,004	153.4
San Borja	104.13	95.59	107.84	1.78%	2.2	11,238	128.0
Ate	400.00	417.06	510.00	1.84%	10.9	8,107	113.4
Comas	419.51	425.87	466.00	1.24%	6.7	10,767	108.2
Independencia	188.64	190.68	177.65	1.09%	2.3	14,892	107.5
Villa María del Triunfo	245.06	251.87	386.72	2.40%	10.8	6,356	91.6

Miraflores	127.50	151.08	150.32	1.43%	2.5	8,517	91.1
Chorrillos	214.98	219.69	219.69	1.23%	1.0	8,360	71.8
San Isidro	127.72	135.54	113.30	1.97%	2.6	4,883	64.6
Lurigancho	62.24	64.69	91.50	1.22%	1.3	926	39.4
Puente Piedra	162.81	172.72	244.65	1.42%	4.0	4,966	37.4
Carabayillo	213.76	224.82	269.58	2.22%	7.0	871	21.2
La Molina	179.54	171.83	250.22	1.17%	3.4	2,611	18.7
Chaclacayo	19.81	20.05	32.00	1.46%	0.5	1,099	9.5
Santa Rosa	5.97	7.52	8.57	1.95%	0.2	872	8.7
Pachacamac	32.96	36.01	57.71	1.69%	1.2	809	7.8
Pucusana	5.73	12.30	5.46	3.04%	0.2	451	6.3
Punta Hermosa	2.30	3.79	4.50	6.88%	0.4	64	2.6
Santa María del Mar	1.67	1.85	3.70	1.88%	0.1	164	2.2
San Bartolo	4.94	5.15	3.96	1.65%	0.1	171	1.6
Ancón	18.48	27.18	31.50	1.44%	0.5	132	1.0
Cieneguilla	21.00	21.06	22.00	0.95%	0.2	196	0.9
Punta Negra	1.57	1.81	5.10	1.23%	0.1	61	-



Anexo 39. Factores de Ponderación para Ubicación de AcoPET

Localización

Para ubicar los puntos ACOPET se debe tener en cuenta diversos factores: densidad poblacional, traslado y transporte, espacio geográfico, seguridad, afluencia, nivel socioeconómico y otros.

Densidad poblacional

La densidad poblacional se puede observar por los estratos poblacionales que presenta cada distrito y cada zona que se esté analizando. Las zonas de mayor afluencia pueden ser consideradas cerca de avenidas principales, así como cerca a lugares públicos como comisarías o colegios.

Haciendo una recopilación de la densidad poblacional se puede observar alternativas entre la ubicación de la zona con mayor afluencia y la de menor afluencia del distrito. Por ello, se ponderará factores por medio de un *ranking*, donde la mayor puntuación (10) corresponde a una zona con mayor densidad poblacional y el menor puntaje a una zona con menor densidad poblacional (1). El peso de esta ponderación es 20%.

Traslado y transporte

Este factor refleja la distancia entre el punto posible con respecto a las zonas de mayor tránsito vehicular como son las avenidas principales así como las autopistas. El puntaje asignado a este factor es 5 por ser más cercano a avenidas principales y 1 % si no es alejado de las avenidas principales. El peso de este factor es de 15%.

Espacio geográfico

El factor de ponderación espacio geográfico corresponde a la evaluación del espacio donde se ubicará el ACOPET. Este de preferencia debe estar en un parque para que los vecinos puedan acercarse. El peso asignado a este factor es de 15% y la puntuación es de 10 en los casos que posean buenas ubicaciones los puntos ACOPET y en el otro caso es número 1, cuando no posee zonas residenciales.

Seguridad

El factor seguridad representa el riesgo que puede correr el punto ACOJET. Dado que es un punto que posee el producto objetivo que son las botellas PET es importante que este punto de acopio esté en una zona segura. Por ello, se le ha asignado un referente que se encuentre el punto cerca de una comisaría que pueda velar por el orden del depósito.

El puntaje asignado a este factor es de 10 si está cerca de una comisaria y 1 si se encuentra muy alejado. Posee un peso de 20%

Afluencia

La afluencia es un punto importante porque el reciclaje PET se hace posible si existe una gran cantidad de afluencia de personas. Para ello, la referencia de la afluencia es importante y evalúa con un puntaje de 5 puntos si posee una alta afluencia alta, que quiere decir que se encuentra cerca de una zona pública o avenidas, y con 1 punto si no posee mayor número de servicios comerciales, policía y acceso a avenidas.

Nivel Socioeconómico

El nivel socioeconómico refleja el grupo objetivo al que se quiere llegar. Para ello, se evalúa el distrito en su conjunto y se pone un puntaje homogéneo que va de 1 a 10. Se sitúa 1 con los distritos que se situaron en niveles socioeconómicos A y B, para el caso de C, D y E se les otorgará mayor puntaje, debido a que esos son los distritos objetivo. Su peso es 10%.

Anexo 40. Factores de Ponderación para Ubicación de RevePET

Localización

Para ubicar los puntos RevePET se analizarán las estaciones de servicio de la cadena de grifos Primax en cada uno de los distritos seleccionados (en el distrito de El Agustino no hay emplazamientos, por lo que se evaluará del total de grifos disponibles, indiferentemente de la cadena a la que pertenezcan).

Afluencia

Este factor representa el nivel de afluencia de personas que se da a los alrededores, este se puede medir por la presencia de supermercados o lugares públicos que atraen mayor afluencia de personas. El puntaje que se le otorga a este factor es de 1 si posee poca afluencia y 10 si posee una mayor afluencia. El peso de este factor es de 25%.

Centro urbano-comercial

La cercanía que tiene la instalación RevePET respecto a centros urbanos de alta densidad poblacional (residenciales, condominios, etc.) y centros comerciales de alta afluencia, será un indicador de cuantas personas pueden acceder al centro de acopio desde sus hogares o en ruta a un centro comercial. La puntuación oscila entre 1 a 10. El peso que se le ha otorgado a este factor es 15%.

Seguridad

El factor de seguridad refleja el riesgo que conlleva colocar los REVEPET en los grifos Primax. Para ello se hará uso de los índices de criminalidad que se adjuntan en el Anexo 10. A mayor índice de criminalidad menor puntaje. El peso que se le otorga a este factor es de 10%.

Diversificación

La distancia que existe entre un punto el punto de acopio y los posibles puntos de acopio más cercanos es un indicador de diversificación en el distrito correspondiente. Al ser más alto este indicador, ayudará a cubrir muchas más zonas y en otros casos a dar la capacidad necesaria para afrontar la oferta de PET en algunas zonas muy pobladas pero con pocas estaciones de servicio. El peso que se le otorga a este factor es de 15%.

Transporte y accesibilidad

El factor transporte y accesibilidad se refiere a la presencia de tráfico vehicular así como la distancia que se posee a las avenidas principales. Mientras más distancia posea se le otorgará un menor puntaje, caso contrario la cercanía a avenidas principales le otorga el mayor puntaje que es 10. El peso que se le otorga a este factor es de 20%.

Marketing

El marketing hace referencia a los posibles ingresos que se pueden obtener por colocar publicidad en los emplazamientos de las máquinas de RevePET. Este indicador se mide directamente por el tránsito de público en la zona elegida, indiferentemente de si está dentro de nuestro público objetivo o no. El peso de este factor es 5%.

Costos de operación

Los costos de operación consideran todos los gastos que se necesitan realizar para el establecimiento del REVEPET. Esto depende de los costos de licencia y estos están relacionados a los precios de locación e impuestos correspondientes al emplazamiento y operación en la zona. Mayor nota al que tiene menor costo. El peso de este factor es de 10%.

Otros

Por último, el factor *otros* se refieren a un contexto que no se pueda evaluar con los factores anteriores. Se le ha otorgado un peso de 5%.

Anexo 41. Factores Estratégicos

La decisión entre escoger ubicaciones para optimizar costos o para tener una mayor capacidad de respuesta al mercado va de la mano va por una sinergia de ambas estrategias. Para nuestro almacén se debe de tener una visión de reducción de costos y lograr emplazarlo en lugar con bajo costo de producción y centralizar las operaciones en el mismo. Sin embargo, para las ubicaciones de los centros de acopio se tiene como consigna reducir la distancia para nuestros potenciales clientes y maximizar su satisfacción, tanto en la parte económica como en la ambiental y de servicio.

Anexo 42. Factores Tecnológicos

En nuestras instalaciones de acopio contamos con muchas instalaciones con bajos costos fijos, lo cual nos permite reducir costos logísticos. Sin embargo, para nuestro centro de operaciones hemos minimizado las opciones a solo un emplazamiento para un enfoque de economía de escalas.

Anexo 43. Factores Macroeconómicos

Dentro de los factores macroeconómicos podemos mencionar los impuestos, aranceles, beneficios/perdidas por tipo de cambio y los riesgos de demanda a las que está expuesta la operación.

Respecto a los aranceles y beneficios fiscales, aún no hay ningún decreto que beneficie a las empresas con una labora directamente relacionada con el mejoramiento del medio ambiente (Diciembre 2015). Esperamos que pronto se sigan los pasos de países vecinos como Colombia que excluyen de impuestos de importación y deducen obligaciones fiscales a las empresas que protegen el medio ambiente.

Se podría optar por una perspectiva de *Drawback* para una devolución de impuestos de las hojuelas PET en nuestras exportaciones, sin embargo con la nueva ley de B2B ya mencionada en el aspecto político del presente trabajo, se espera una sobredemanda de residuos PET por lo que el mercado nacional será lo suficientemente grande y competitivo para el proyecto.

Anexo 44. Factores Políticos

Los factores políticos en país son relativamente estables, sin embargo se realizará un análisis anual del indicador GPRI para mercados emergentes, donde se ve reflejado la capacidad del país en soportar las crisis a lo largo de cuatro categorías: gobierno, sociedad, seguridad y economía (Chopra 2012)

Anexo 45. Factores de Infraestructura

Una buena infraestructura es un requisito importante para ubicar una instalación en un área dada. Infraestructura deficiente es sinónimo de sobrecostos en los importes de realizar los negocios. Factores que comprenden la disponibilidad de lugares disponibles, la mano de obra y los accesos a los centros de acopio son importantes a considerar para la elección de los emplazamientos.

Anexo 46. Factores Competitivos

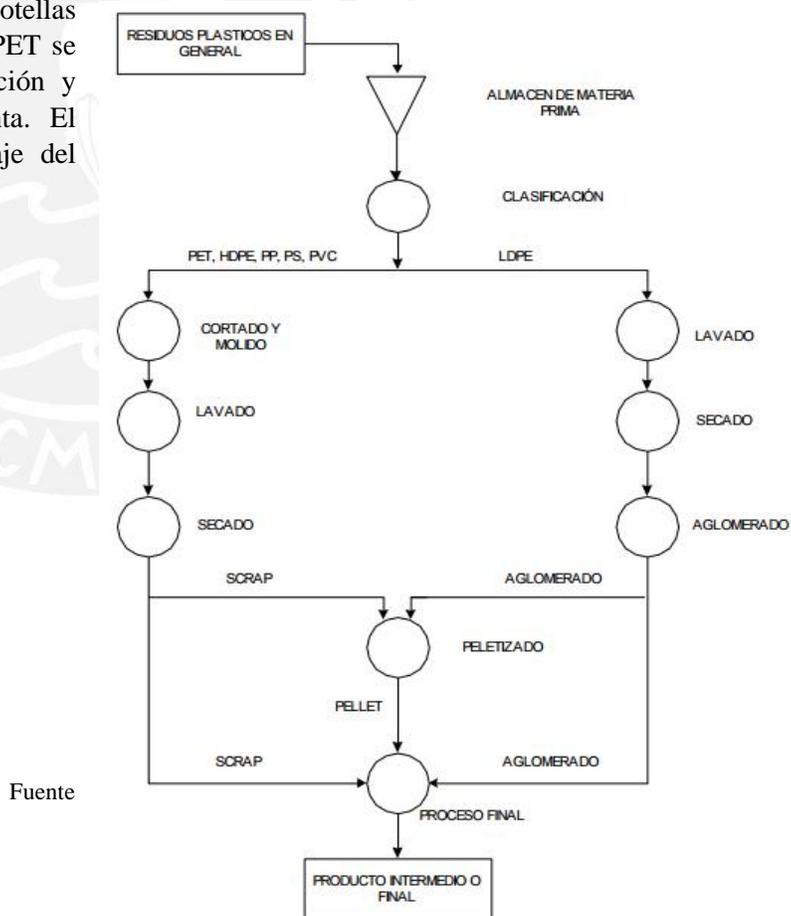
En el mercado de compra de residuos PET existen externalidades positivas, gracias a que los vendedores de residuos se acercan a lugares donde están concentrados los compradores. Tal es el caso de los acopiadores de residuos en mercados como San Jacinto en El Agustino o Ceres en Vitarte, donde los compradores de residuos se han apoderados de varias cuerdas y es más fácil para el cliente acceder a los mismos. Ya que nuestra estrategia consiste en competir con ellos en base a un mayor precio resultado de la automatización de nuestras instalaciones y la reducción de costos logísticos y de emplazamiento, ubicarnos cerca a estos mercados con nuestros centros de acopio es clave para las primeras fases del proyecto.

Anexo 47. Proceso productivo de la Planta de Reciclaje

Descripción de los procesos

El proceso productivo es la última fase del proyecto, antes de que el producto sea comercializado. La línea completa de la planta será adquirida de Plásticos Perú, S.A. una empresa de reciclaje de PET que está dada de baja (SUNAT 2015) y actualmente cotizada en cerca de USD 25,000.

El proceso comienza en la descarga de los camiones con los fardos de botellas ya comprimidas y/o trituradas. Para el caso de las botellas recolectadas mediante las máquinas AcoPET se deberá realizar un proceso de clasificación y separación antes de pasar por la planta. El detalle completo del proceso de reciclaje del PET está disponible en el Anexo 68.



Fuente

o
puesta de Reciclaje Mecánico en Piura, Rivera
Távora 200.

Anexo 48. Impacto Ambiental

Desde hace muchos años el plástico ha sido uno de los principales causantes de la contaminación del medio ambiente, debido a que es un material que no se degrada fácilmente, por lo tanto las miles de toneladas que son segregadas diariamente a nivel mundial son acumuladas afectando los ríos y mares, en general al medio ambiente.

Hasta el momento, la información recabada no permite determinar la cantidad de envases PET que se encuentran dispuestos inadecuadamente; sin embargo, es notoria su presencia en los cauces de corrientes superficiales y en el drenaje, provocando taponamiento del sistema y dificultades en los procesos de desazolve, lo que facilita inundaciones en la temporada de lluvias. Además de generar "montañas" de envases en las orillas de los cauces de ríos. Los lotes baldíos representan también un fuerte foco de atracción para el desecho de diversos residuos, de entre los cuales destacan los envases de PET.

A pesar de que las características físicas y químicas del polietileno, aseguran que este material es inerte en el medio ambiente, el impacto indirecto que produce la inadecuada disposición de estos envases es alto y muy perceptible por la población. Para dimensionar el uso masivo del plástico en la sociedad y sus efectos nocivos para el medio ambiente. A continuación ponemos algunos ejemplos (Ecoosfera, 2010):

- Las bolsas plásticas causan más de 100 000 muertes de tortugas marinas cada año, cuando estos animales las confunden por comida. Para la elaboración de las bolsas plásticas, cada año se liberan miles de toneladas de emisiones atmosféricas que contaminan los cielos y favorecen al efecto invernadero.
- Si se prohibiera el uso de las bolsas plásticas en el Reino Unido, equivaldría a retirar cerca 18 000 automóviles de circulación que no contaminarían más.

- Más de 500.000 millones de bolsas son usadas cada año en el planeta (algo así como 1, 000,000 de bolsas por minuto), demandándose entre 60 a 100 millones de barriles de petróleo para la fabricación de las mismas.
- La mayoría de las bolsas plásticas necesitan 400 años para ser bio degradadas si no son más de 1,000 años para haber desaparecido totalmente.

Ante esta problemática, la solución para el tratamiento de estos residuos es optar por el reciclaje.

Anexo 49. Estido legal y Organizacional

Para que una empresa sea registrada como empresa comercializadora de residuos sólidos (EC-RS), debe presentar ante la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA) los siguientes documentos:

1. Solicitud dirigida al Director General de DIGESA con carácter de declaración jurada.
2. Ficha de registro (otorgada por DIGESA).
3. Copia de la constancia de inscripción de la empresa en los registros públicos o copia de la escritura de constitución de la empresa.
4. Memoria descriptiva de las actividades de comercialización realizadas detallando el manejo específico de los residuos sólidos, según tipo y características particulares, procesamiento, reuso, cartera de clientes, entre otros, firmado por el ingeniero responsable.
5. Planos de distribución de la infraestructura de residuos sólidos.
6. Pago de derecho de trámite (20% de UIT).

De acuerdo con la Ley General de Residuos Sólidos, la gestión y manejo de los residuos de origen industrial, agropecuario, agroindustrial o de instalaciones especiales que se realicen en el ámbito de las áreas productivas e instalaciones industriales o especiales utilizadas para el desarrollo de dichas actividades, son reguladas, fiscalizadas y sancionadas por los ministerios u organismos regulatorios o de fiscalización correspondientes.

Anexo 50. Estrategía de Logística Inversa

La logística inversa, en adelante “LI”, es el proceso de planificación, implementación y control de las eficiencias, costos y flujos de materiales, ya sea un producto en proceso, inventario o terminado y la información relativa a estos desde el punto de consumo hacia el punto de origen con el objetivo de recuperarlo o añadirle valor nuevamente. (Rogers and Tibben-Lembke 1999:2). Council of Logistics Management's definition of logistics.

Una red de logística inversa debe de responder a tres preguntas claves para poderse definir (Chamorro y Mera 2004).

1. ¿Quién es el gestor del Sistema de Logística Inversa?

El sistema de LI planteado esta gestionado por NovaPET S.A., quien se especializará en la recolección de un material de reuso intensivo como el PET en la primera etapa y su venta después de un proceso simple para obtener el popular “PET *flake*”. En una etapa posterior del proyecto se plantea adquirir la tecnología necesaria para procesar las hojuelas en productos terminados de primera necesidad (botellas, camisetas, fibras, etc).

2. ¿Cómo se conseguirá la participación de los consumidores?

El sistema es de libre competencia de mercados por lo que el precio no es regulado. Nuestra ventaja competitiva consiste en reducir distancias para el consumidor, así como maximizar la utilidad de su producto, por lo que se plantea darle de 10 a 20 % que el acopiador común. Este margen es soportable gracias a economías de escala, la reducción de personal y locación que tiene el modelo.

3. ¿Cómo se recogerá el producto generado?

El producto será acopiado mediante nuestros novedosos sistemas: AcoPET y RevePET, con los cuales revolucionaremos el mercado y reduciremos considerablemente los costos en un mercado tan informal y desorganizado.



Anexo 51. Análisis de Acopet para el distrito de Surquillo (Distrito híbrido)

Surquillo

El distrito de Surquillo, al igual que muchos, viene desarrollándose infraestructuralmente. Esto debido a que a la fuerte demanda de inmuebles en dicho distrito. Así pues, la transformación se viene dando en las avenidas Principal y en Sergio Bernales. Tiempo atrás había solo talleres, pero como son de calles amplias ahora hay edificios de diez pisos que hacen más desarrollador el retorno de la inversión. En cuanto a instituciones importantes tenemos que en Surquillo se ubica la sede principal de Mi Banco, la constructora Graña y Montero, el Instituto Geográfico Nacional del Perú - IGN y el Instituto de Enfermedades Neoplásicas. Por otro lado en el sector comercial está el desarrollo de fábricas de gaseosas, fábricas textiles entre otras, hoy en día funcionan extensos locales y Centros Comerciales como el Angamos Open Plaza, Supermercado Metro, Cassinelli, Plaza Hogar, Maestro Home Center, entre otros.

Mapa Surquillo por Estratos poblacionales

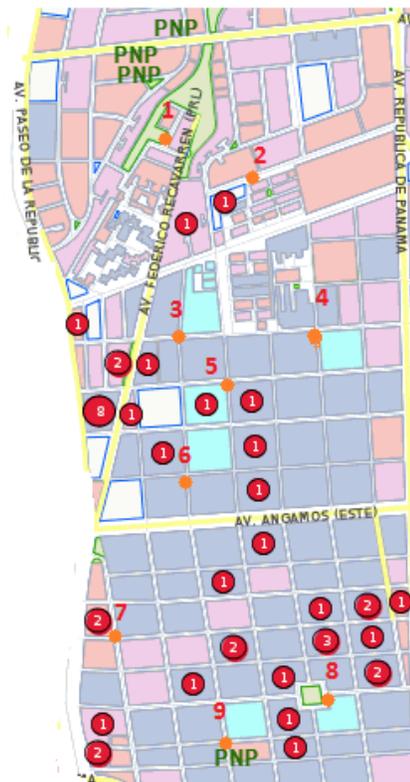


Mapa por estratos poblacionales zonificado - Surquillo



Se escoge dos zonas de análisis las zonas 1 y 3 (Falta el cuadro Pareto). En cada zona se ubican los puntos naranjas que representan posibles puntos donde se pueden ubicar los ACOPESTS.

Mapa Zona 1 Surquillo



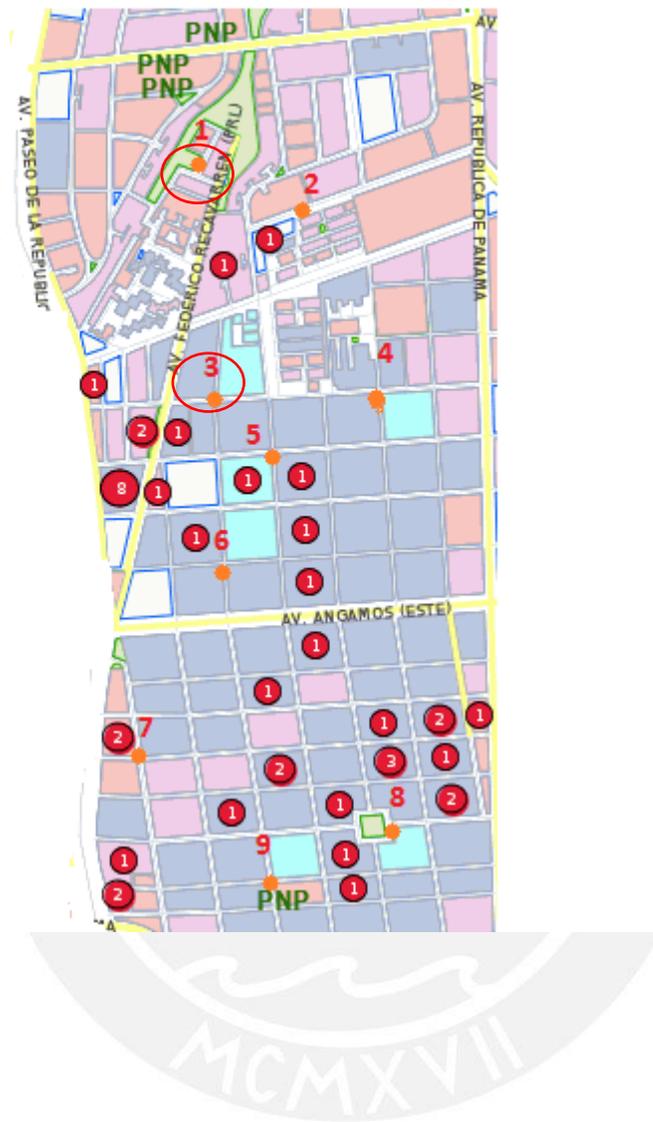
Zona 1 Surquillo													Peso
Factor	1	2	3	4	5	6	7	8	9				
1 Densidad Poblacional	7	7	7	7	7.5	7.5	7	7.5	7.5				20.00%
2 Traslado y Transporte	5	5	5	3.5	3.5	4	3.5	3	3				15.00%
3 Espacio Geografico	8	7.5	8	7	8	7	8	8	8				15.00%
4 Seguridad	6	6	6	6	6	6	6	6	6				20.00%
5 Afluencia	3.5	3.5	3.5	3.5	4	4	3.5	4	4				15.00%
6 Nivel Socioeconomico	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5				10.00%
7 Otros	2.5	2.8	3	3	3	2.5	3	3	2.8				5.00%
Total	5.85	5.79	5.88	5.50	5.83	5.73	5.65	5.75	5.74				100.00%

Elaboración propia

Zona 3 Surquillo													Peso	
Factor	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
1 Densidad Poblacional	7.5	7	7	7	6.5	7	6.5	6.5	6.5	6.5	7	6.5	6.5	20.00%
2 Traslado y Transporte	4	4	4	4	3.5	3.5	3	3.1	3.5	3.5	3	3	2.8	15.00%
3 Espacio Geografico	8.5	7.5	7.5	7	7	7	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	15.00%
4 Seguridad	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	20.00%
5 Afluencia	3.5	3	3	3	2.8	3.5	3	3	3	3	3.5	3	3	15.00%
6 Nivel Socioeconomico	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	10.00%
7 Otros	2.5	2.8	3	3	3	2.5	3	2.5	2.5	3	2.8	2.5	2.9	5.00%
Total	5.88	5.57	5.58	5.50	5.30	5.48	5.33	5.32	5.38	5.40	5.49	5.30	5.29	100.00%

Elaboración propia

Mapa Zona 1 con ACOSETS identificados



Mapa Zona 3 con ACOPETS identificados

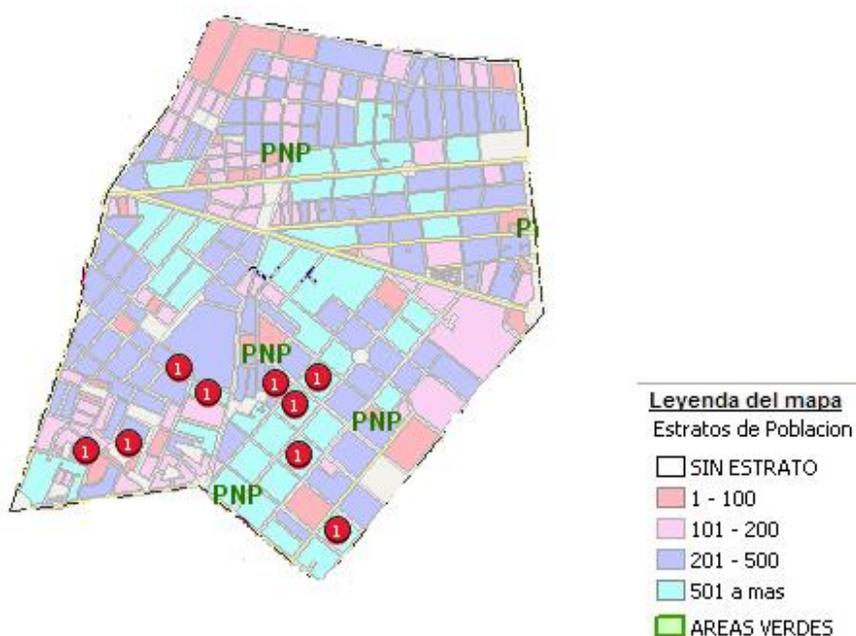


Anexo 52. Análisis de ubicación de AcoPET para el distrito de Breña

Breña

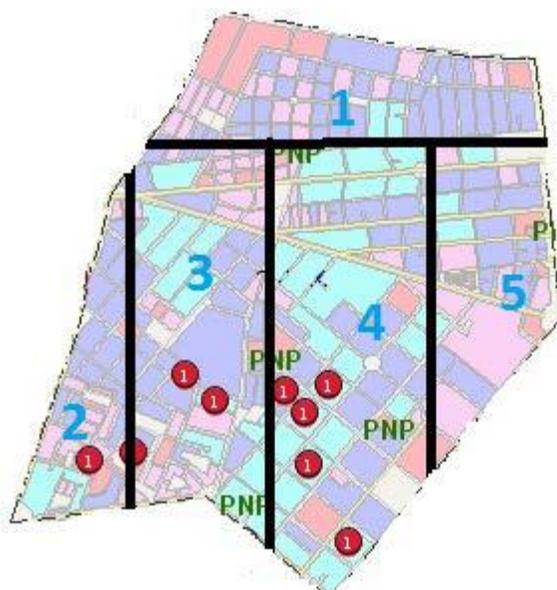
Breña es un distrito con muchas proyecciones de inversiones tanto comerciales como inmobiliarias. De acuerdo a diversos estudios de consultoría, se destaca a Breña por tener una mayor velocidad de venta mensual de departamentos en Lima Metropolitana en lo que va en los últimos años. La mayor velocidad de las ventas se debe a que han llegado nuevos proyectos inmobiliarios en los últimos inmobiliarios en zonificaciones que antes eran espacios industriales. Por otro lado, la gerencia de Desarrollo Urbano de esta comuna mencionó que el Grupo Interbank creara un nuevo Real Plaza en este distrito, ubicado en la séptima cuadra de la avenida Brasil.

Mapa por Estratos poblacionales Breña



Se procede a separar por zonas el distrito para hacer el análisis y ubicar puntos potenciales donde podrían ubicarse los ACOSETS. La distribución de las zonas debe ser en lo posible de forma homogénea, para luego enumerar las zonas.

Mapa por estratos poblacionales y zonificados, Breña



Una vez distribuido el mapa del distrito por zonas se escogen dos zonas de acuerdo al nivel de población que posea así como la distancia que existe entre ellas, ello con el motivo de poseer un mayor alcance para el análisis en el distrito. De esta forma se ha escogido la Zona 3 y Zona 4 de Breña.

Luego de ubicar las zonas se ubican puntos ACOSET potenciales dentro de cada zona. Estos puntos pueden ser alrededor de 10 a más y se deben ubicar en zonas de alta concurrencia.

Mapa zona 3 - Breña



Mapa Zona 4 - Breña



Zona 3 Breña										Peso
Factor	1	2	3	4	5	6	7	8		
1 Densidad Poblacional	9	8	7	7	8	8	8	8	8	20.00%
2 Traslado y Transporte	4	4	3.5	3	3.5	3	2	2	2	15.00%
3 Espacio Geografico	6	6	5	8	7	8	7	6	6	15.00%
4 Seguridad	7	8	9	8	8	9	9	10	10	20.00%
5 Afluencia	3	3	3	3.5	3.5	3.5	3	3	3	15.00%
6 Nivel Socioeconomico	6	6	6	6	6	6	6	6	6	10.00%
7 Otros	2	3	3	3	3	3	3	3	3	5.00%
Total	5.85	5.90	5.68	5.93	6.05	6.33	5.95	6.00	6.00	100.00%
Elaboración propia										

Zona 4 Breña										Peso	
Factor	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1 Densidad Poblacional	8	7.5	7.5	7.5	8	7.5	7.5	7.5	7	8	20.00%
2 Traslado y Transporte	4	4	5	4.5	3.5	3	2.8	4	3	3	15.00%
3 Espacio Geografico	6	6.5	6	6.5	5	8	6.5	6.5	6.5	7	15.00%
4 Seguridad	8	7	7	7.5	8	7	6.5	7	8	8	20.00%
5 Afluencia	3	2.5	3.5	3	2.5	3	2	2	2.5	2.5	15.00%
6 Nivel Socioeconomico	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	10.00%
7 Otros	3	3	3	3	3	2.5	3	2.5	2.5	3	5.00%
Total	5.90	5.60	5.83	5.85	5.60	5.73	5.25	5.50	5.53	5.83	100.00%
Elaboración propia											

Una vez establecidos los puntos se procede a evaluarlos a través del método de ponderaciones, los cuales se han presentado sus factores líneas previas. Ello permite evaluar de manera individual cada posible punto ACOPET otorgándole por cada factor.

Luego de evaluar los diferentes puntos potenciales para ubicar los puntos ACOPETS, a través de un diagrama Pareto se organizan los datos de modo que estos queden en orden descendente, de izquierda a derecha y separados por barras. Ello permite asignar un orden de prioridades. Se elegirán como puntos ACOPET a los 2 puntos con mayor puntaje de cada zona.

Diagrama Pareto Zona 3 Breña

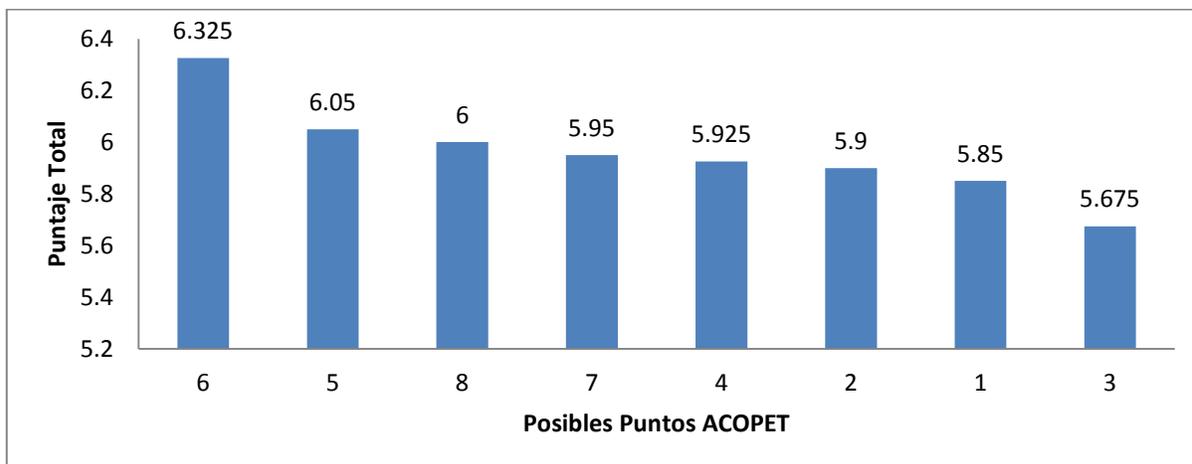
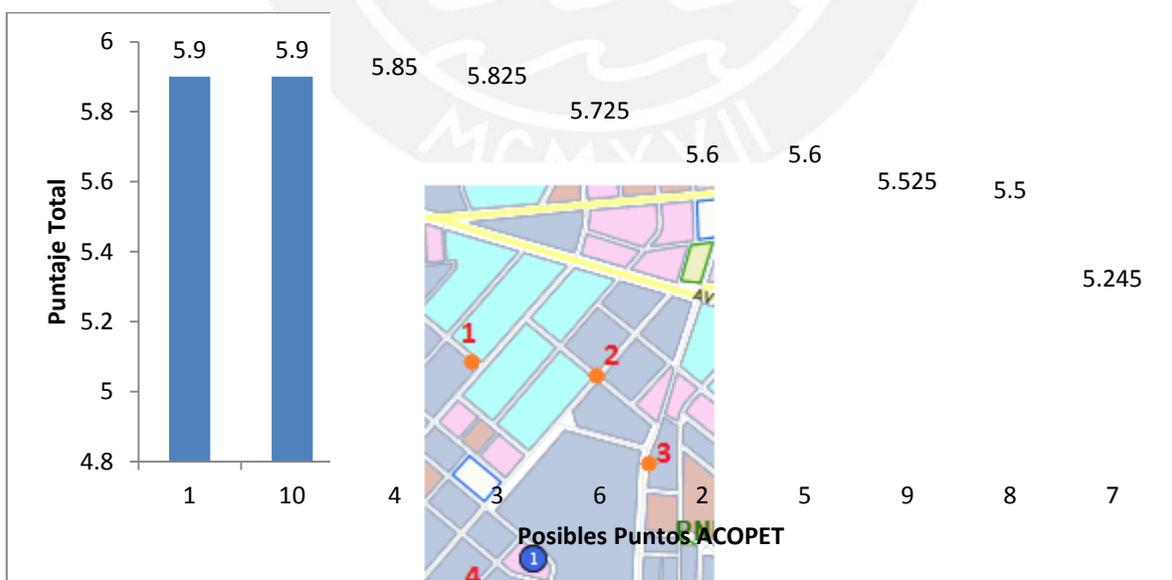
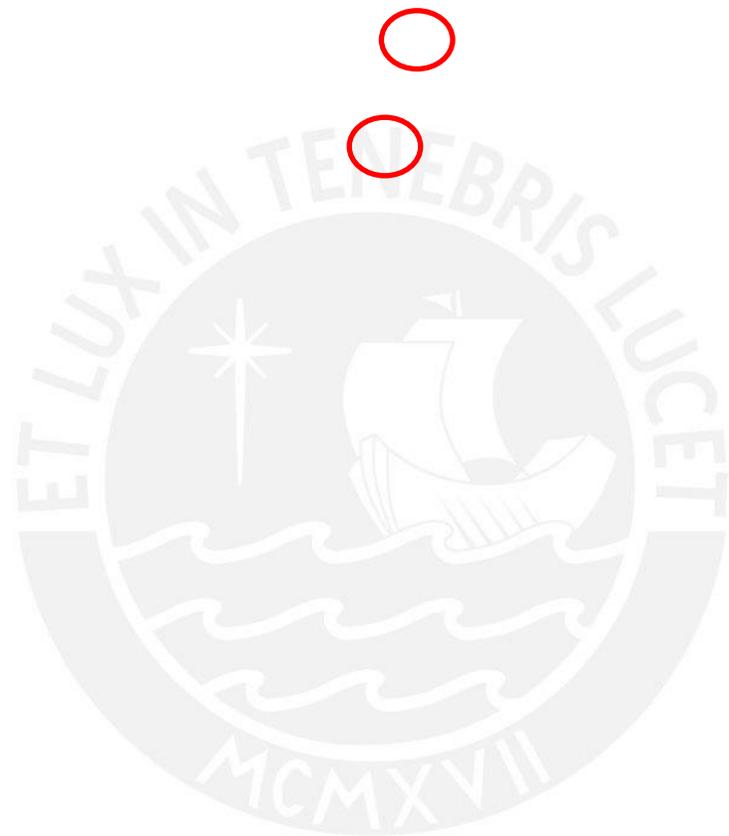


Diagrama Pareto Zona 4 Breña

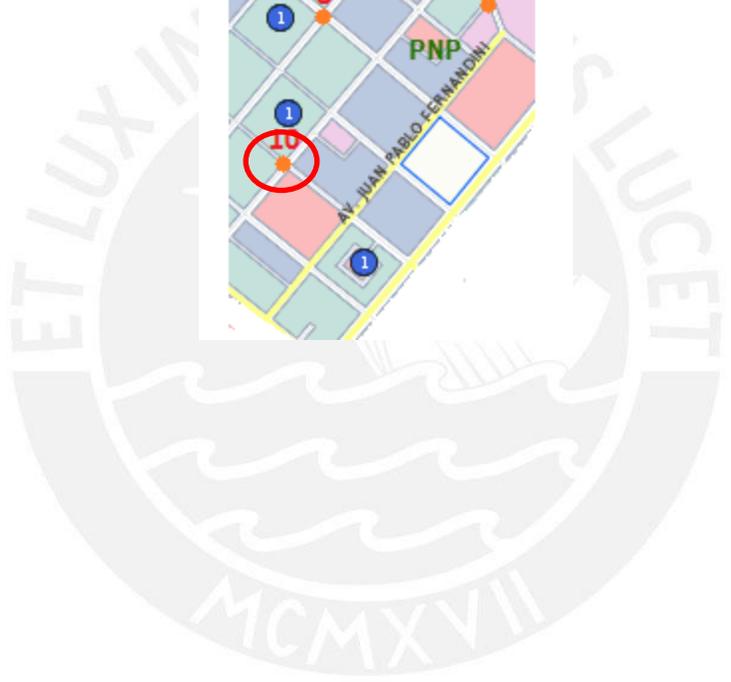


Mapa Zona 3 con

ACOPETS identificados



Mapa Zona 4 con ACOPETS identificados



Anexo 53. Anáisis de ubicación de acopet para el Distrito de la Victoria

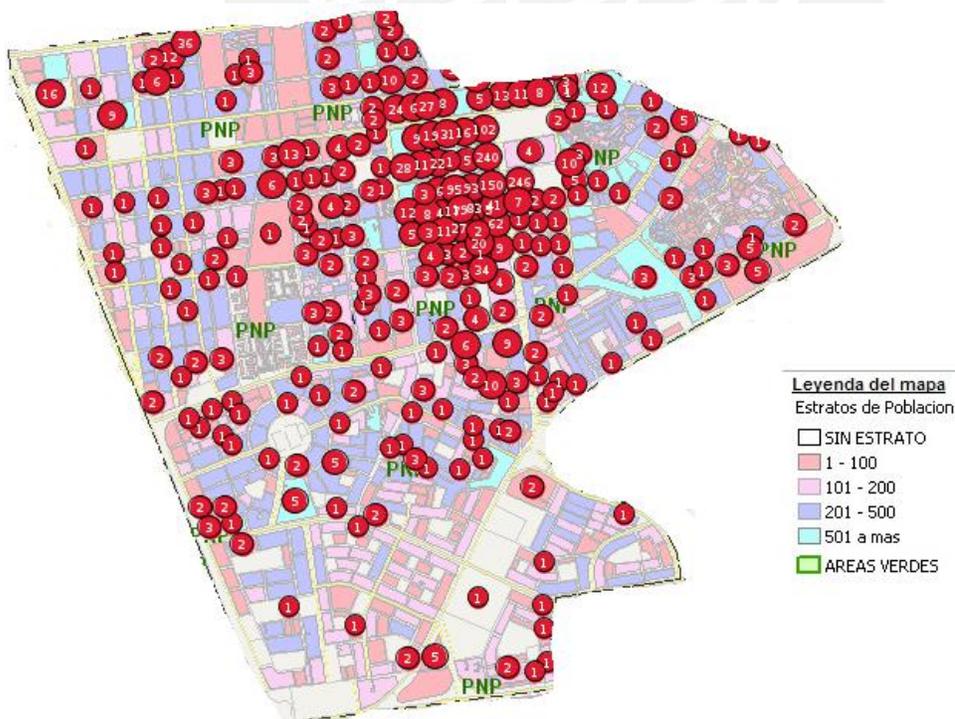
La Victoria

El distrito de la Victoria es uno de los más pópulos donde se albergó la antigua clase obrera en las primeras unidades vecinales de Lima, las cuáles se llamaron El Porvenir y Matute. Dentro de sus principales avenidas de este distrito esta la avenida Manco Cápac (la más antigua del distrito), la avenida México y Parinacochas (característica de ambas por la venta de autopartes), la avenida Iquitos, la avenida 28 de julio, la avenida Aviación, la avenida Nicolás Arriola, la Avenida Canadá y el jirón Agustín Gamarra (por su venta en la industria textil).

Una de las principales características que posee este distrito es que tiene gran empuje comercial en la parte norte del distrito donde se ubica el emporio comercial e industrial conocido como "Gamarra". Gamarra posee la mayor industria textil de Lima y tiene varias tiendas, centros comerciales y talleres donde se confeccionan todo tipo de vestimentas. En sus inicios los locales se encontraban únicamente en las cuadras 5 y 6 del jirón Agustín Gamarra pero actualmente ocupa casi ocho manzanas colindantes. Mientras que en la parte sur muestra un carácter más residencial y menos peligroso.

Finalmente, también funciona, en la zona denominada La Parada, el Mercado Mayorista de Lima y el Mercado de Frutas y un concurrido Hospital de ESSALUD el cual se halla ubicado en la avenida Grau.

Mapa por Estratos poblacionales, La Victoria



Se procede a separar por zonas el distrito para hacer el análisis y ubicar puntos potenciales donde podrían ubicarse los ACOPEETS. La distribución de las zonas debe ser en lo posible de forma homogénea, para luego enumerar las zonas.

Mapa por estratos poblacionales y zonificados, La victoria



Una vez establecidos los puntos se procede a evaluarlos a través del método de ponderaciones, los cuales se han presentado sus factores líneas previas. Ello permite evaluar de manera individual cada posible punto ACOPET otorgándole por cada factor.

Zona 3 La Victoria												
Factor	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	Peso
1 Densidad Poblacional	7.5	7	8	4.5	7	7.5	7	7	7.5	7	7.5	20.00%
2 Traslado y Transporte	5	3.5	3.5	4.5	3.5	3	4	4	4	2.5	4	15.00%
3 Espacio Geografico	6	6	6.5	6.5	5	8	6.5	6.5	6.5	6	7.5	15.00%
4 Seguridad	7	7.5	8.5	7.5	8	7	6	7.5	7	7.5	7.5	20.00%
5 Afluencia	3.5	2.5	3.5	3	2.5	3	2	2	2.5	2.5	3.5	15.00%
6 Nivel Socioeconomico	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	10.00%
7 Otros	3	3	3	3	3	2.5	3	2.5	2.5	3	3	5.00%
Total	5.88	5.50	6.13	5.30	5.45	5.78	5.28	5.55	5.63	5.35	6.05	100.00%

Elaboración propia

Zona 4 La Victoria												
Factor	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	Peso
1 Densidad Poblacional	6.5	6.5	6.5	6	6.5	7	7	7.5	6.5	6.5	6.5	20.00%
2 Traslado y Transporte	4.5	4	4	3.5	3	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	15.00%
3 Espacio Geografico	7	8	8	6	8	7	6.8	7.5	8.5	8.5	8.5	15.00%
4 Seguridad	7	6.5	6.5	7	6.5	7.5	7	7	6.5	6.5	6.5	20.00%
5 Afluencia	3.5	3.5	3.5	3.3	3.5	4	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	15.00%
6 Nivel Socioeconomico	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	10.00%
7 Otros	3	3	3	3	3	2.5	3	2.5	2.5	2.5	2.5	5.00%
Total	5.70	5.68	5.68	5.27	5.53	5.80	5.62	5.80	5.65	5.65	5.65	100.00%

Elaboración propia

Diagrama Pareto Zona 3 La Victoria

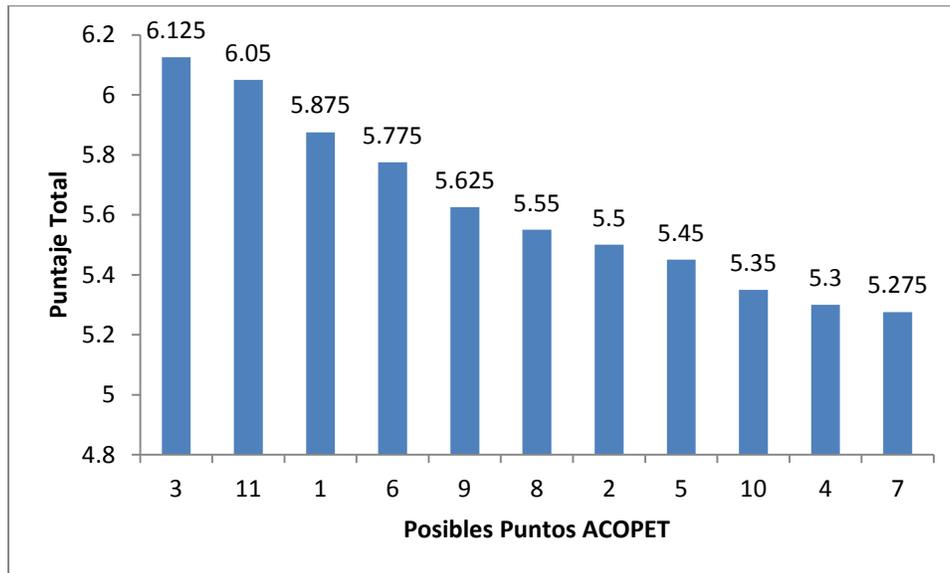
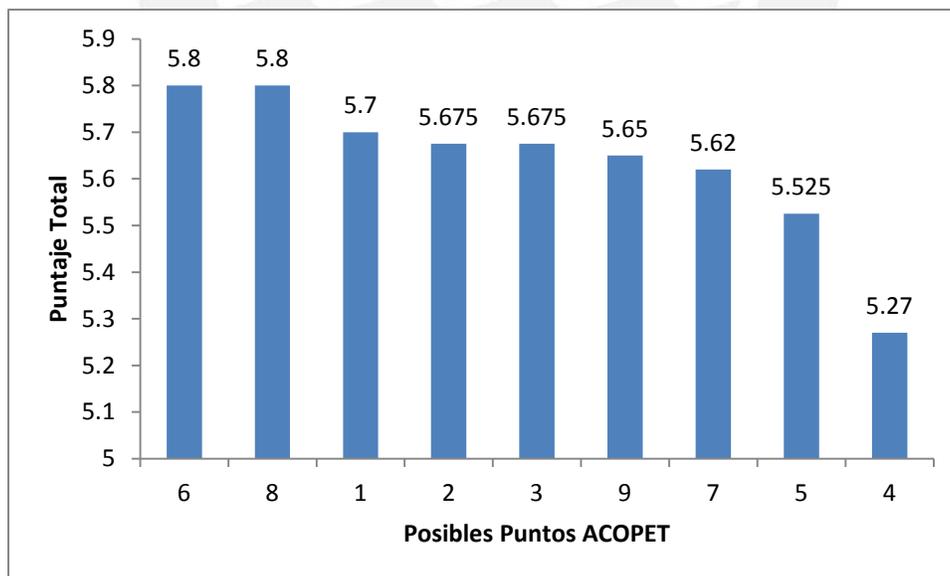


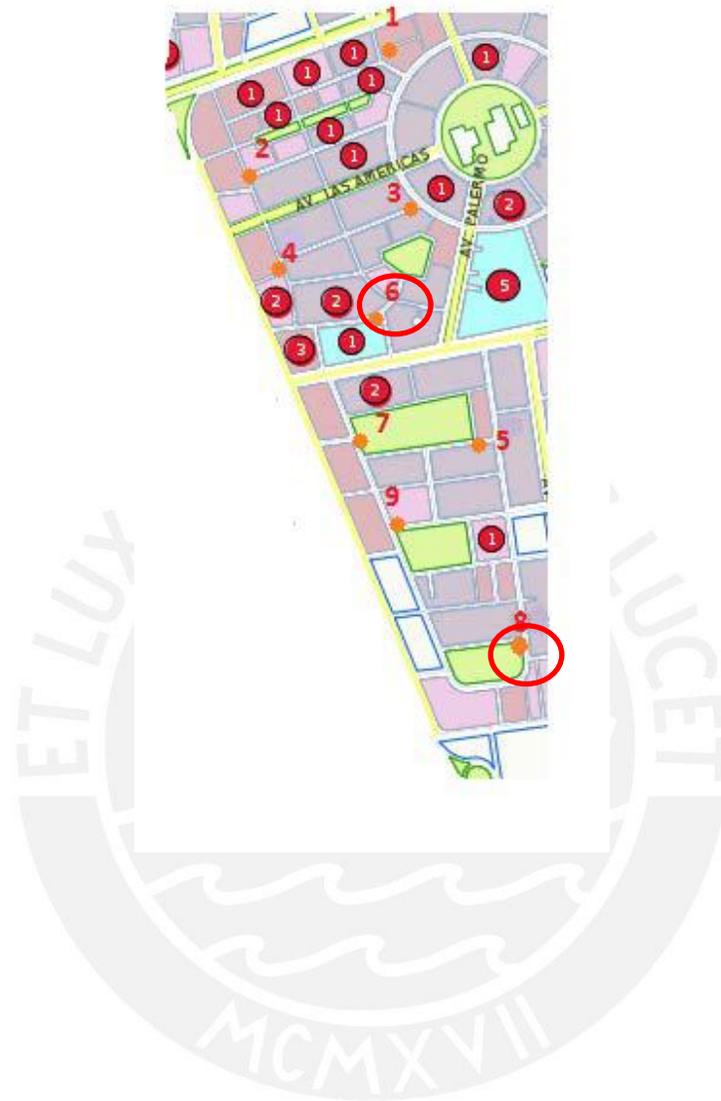
Diagrama Pareto Zona 4 La Victoria



Mapa Zona 3 con ACOPETS identificados



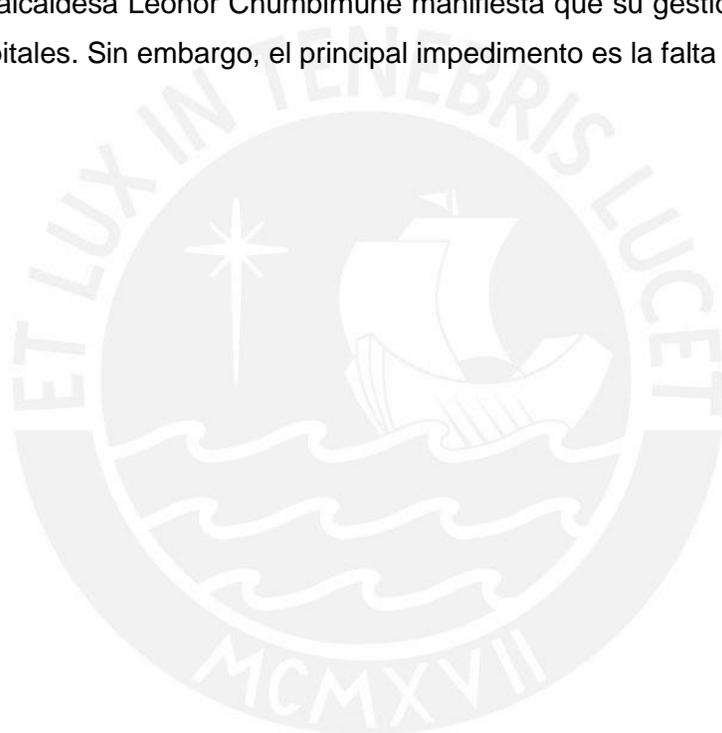
Mapa Zona 4 con ACOPETS identificados



Anexo 54. Análisis de ubicación de AcoPET para el distrito de Santa Anita

Sta. Anita

El distrito de Santa Anita es uno de los más pequeños de Lima, ya que solo tiene 11 kilómetros de territorio, sin embargo es uno de los que más población por km² tiene este. Por tanto, su municipalidad ha promovido dos importantes inversiones privadas en los últimos años tales como el centro comercial Mall Aventura Plaza (US\$68 millones) y la supermayorista Makro (S/.46 millones). Por otro lado, la llegada de las cadenas de restaurantes (Roky's, Norky's, KFC y otras marcas). Paralelamente para mantener la buena racha, la alcaldesa Leonor Chumbimune manifiesta que su gestión busca impulsar la llegada de capitales. Sin embargo, el principal impedimento es la falta de terrenos.



Mapa por estratos poblacionales Sta. Anita



Mapa por estratos poblacionales y zonificados, Sta. Anita



Mapa zona 4



Mapa Zona 5



Zona 5 Sta Anita										Peso
Factor	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1 Densidad Poblacional	6.5	6.5	7	6.5	6	6.5	6	7	7.5	20.00%
2 Traslado y Transporte	3	4	3	3.5	3.5	3.5	3	3	3	15.00%
3 Espacio Geografico	6.5	7	7.5	6.5	6.1	7	7	6.8	7	15.00%
4 Seguridad	6	6	6	6	6	6	6	6	6	20.00%
5 Afluencia	3	3	3.5	3	3.5	3.8	3.9	3	3.5	15.00%
6 Nivel Socioeconomico	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	10.00%
7 Otros	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5.00%
Total	5.28	5.50	5.60	5.35	5.27	5.55	5.39	5.42	5.63	100.00%
Elaboración propia										

Zona 4 Sta Anita											Peso	
Factor	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1 Densidad Poblacional	6.5	6.5	6.5	6.8	8	7	6.5	7.5	7.5	6.5	7.5	20.00%
2 Traslado y Transporte	3	3	4.5	4	4.5	3	3.5	3	3.5	3.5	3	15.00%
3 Espacio Geografico	6	6	8	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	8	8	15.00%
4 Seguridad	6.5	7	7.5	6	7.5	6.5	6.8	6	7	7.5	7.5	20.00%
5 Afluencia	3	3.5	4.5	3.5	4.5	3.5	3.8	3.8	3.8	3	4	15.00%
6 Nivel Socioeconomico	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	10.00%
7 Otros	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	5.00%
Total	5.30	5.48	6.25	5.71	6.48	5.70	5.78	5.75	6.02	5.88	6.15	100.00%
Elaboración propia												

Diagrama Pareto Zona 5 Sta. Anita

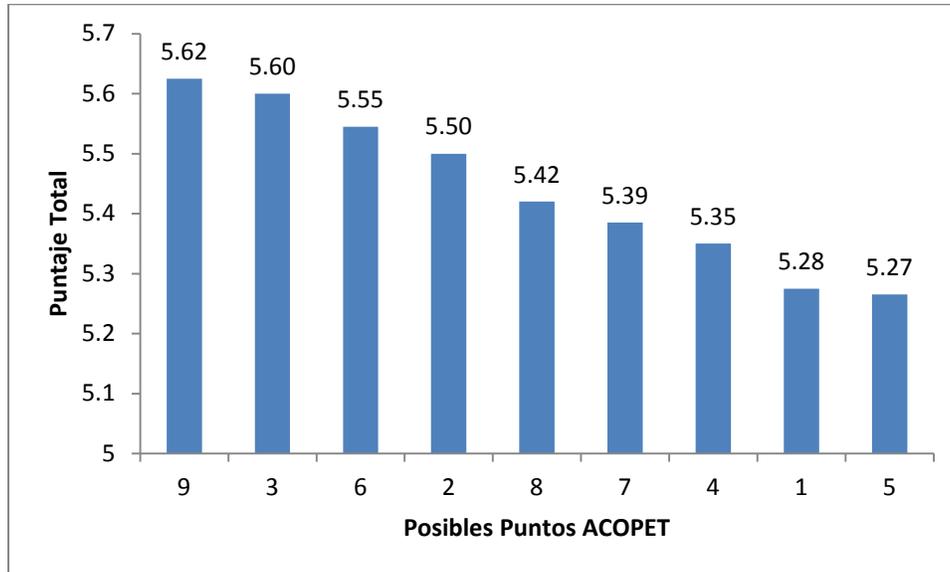
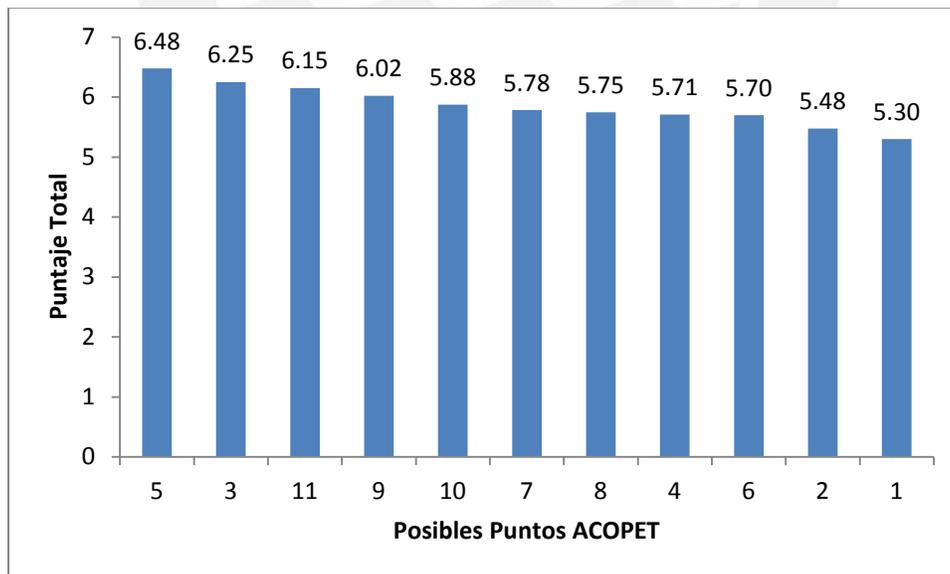


Diagrama Pareto Zona 4 Sta. Anita



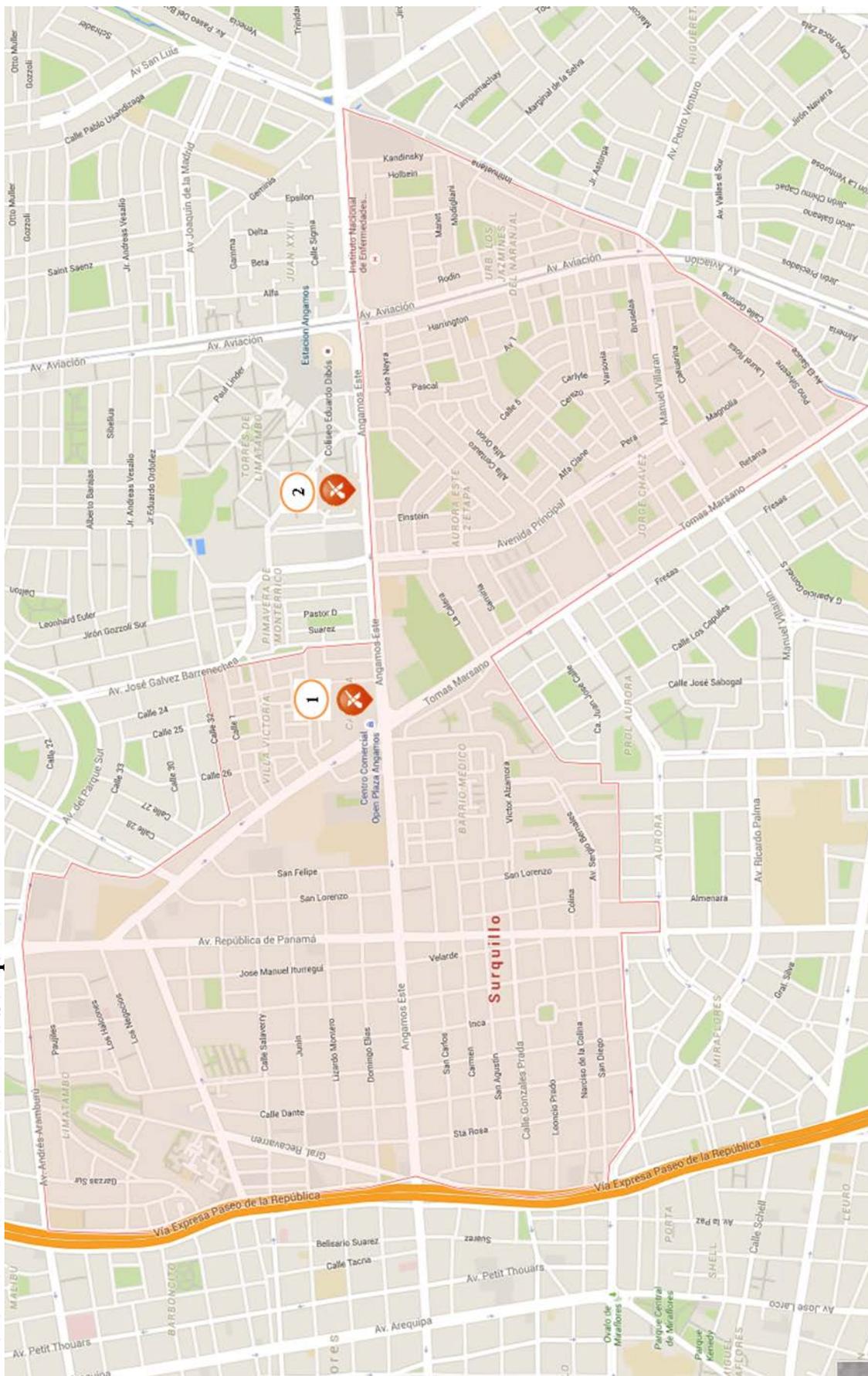
Mapa zona 4 con ACOPETS identificados



Mapa Zona 5 con ACOPETS identificados



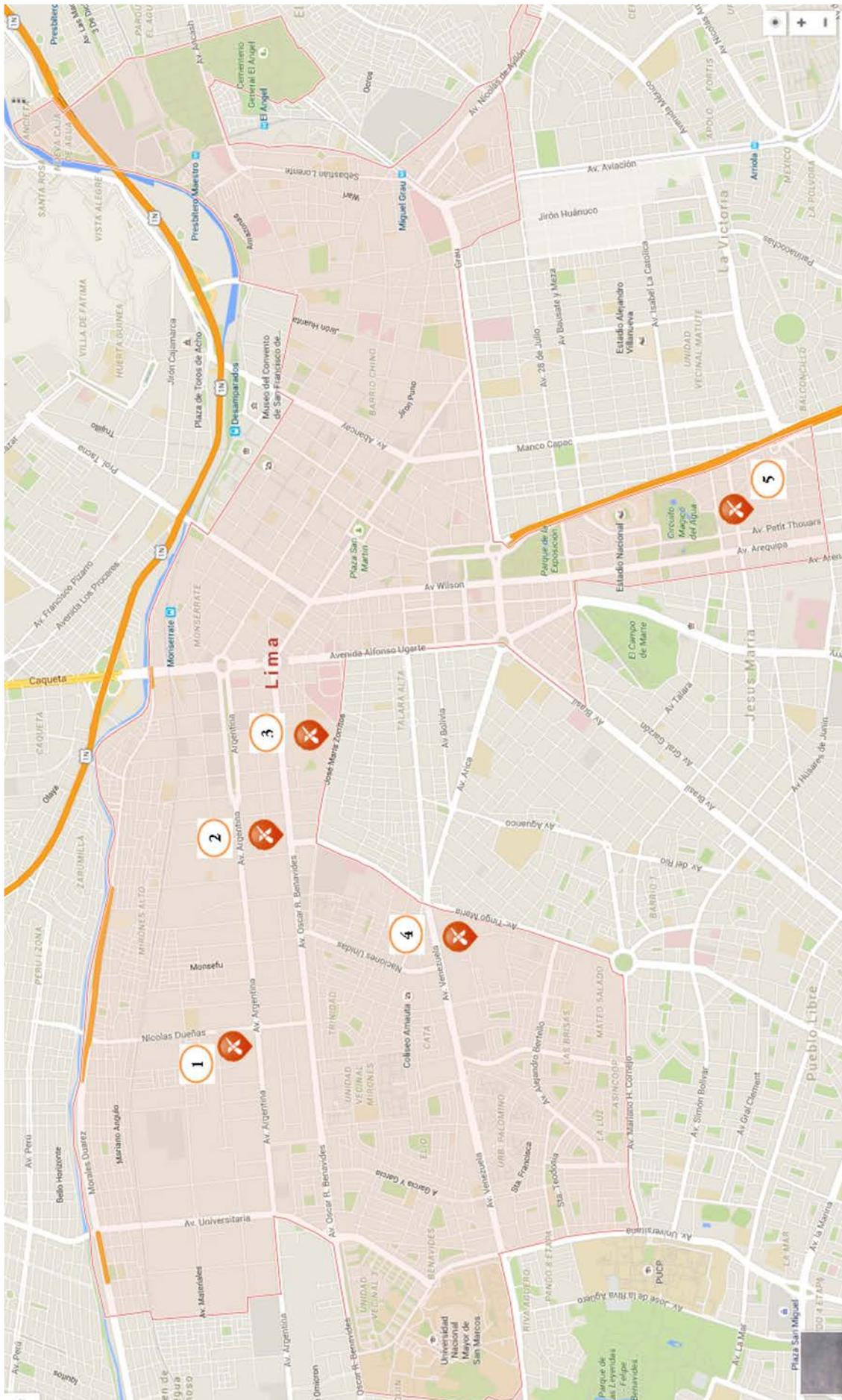
Anexo 55. Análisis del Distrito de Surquillo



Ponderación Surquillo

Factor		Surquillo		Peso
	1	2		
1 Afluencia	6.5	6		25.00%
2 CUC	8	8		10.00%
3 Seguridad	6.5	6		10.00%
4 Diversificación	7	6.5		20.00%
5 Transporte	7.7	7.5		20.00%
6 Marketing	7.5	7		5.00%
7 Costo de operación	7	7		10.00%
Total		6.74	6.50	100.00%

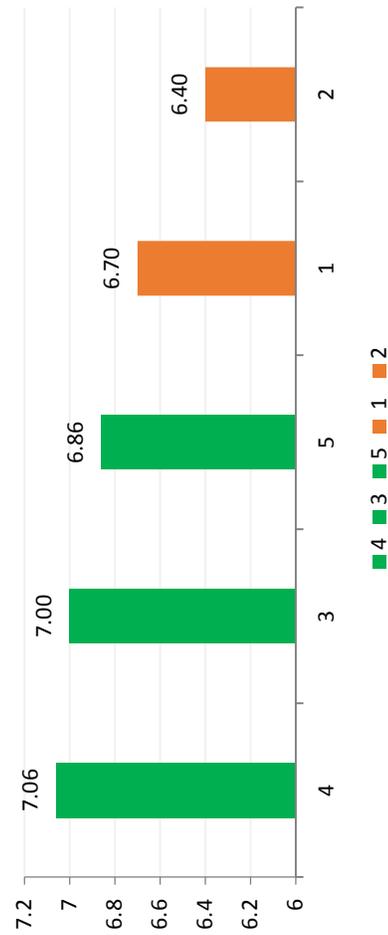
Anexo 56. Análisis del Distrito de Lima Cercado



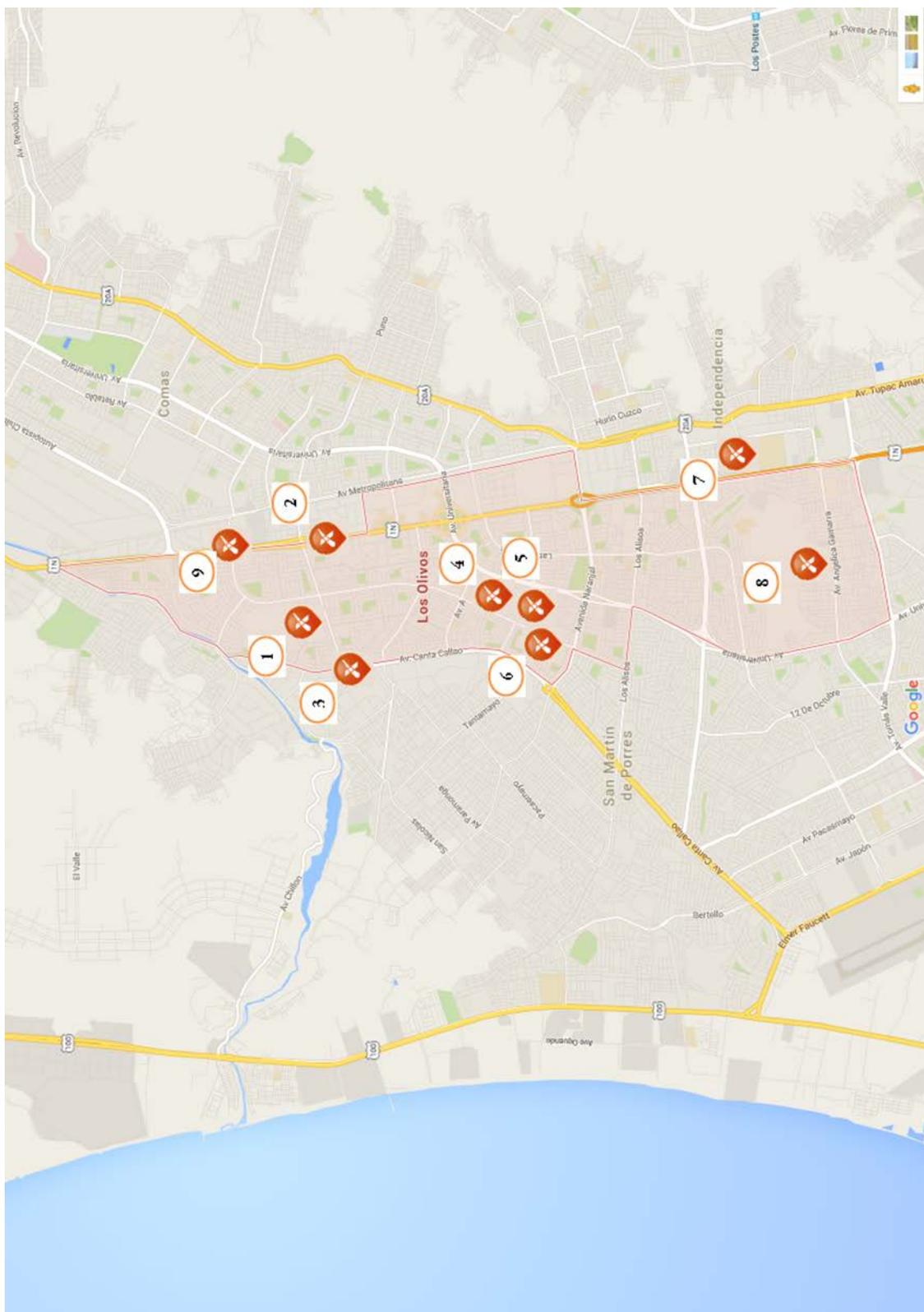
Ponderación Lima Cercado

		Lima Cercado								Peso
Factor	1	2	3	4	5					
1 Afluencia	7	8	7	6.5	8					25.00%
2 CUC	8	8	8	8	8					10.00%
3 Seguridad	7	6.5	8	8	6.5					10.00%
4 Diversificación	9	6.5	8	7	6.5					20.00%
5 Transporte	7	8	8.5	7.5	7.8					20.00%
6 Marketing	6.5	5.5	5.8	8	9					5.00%
7 Costo de operación	8	8	8	8	8					10.00%
Total	6.70	6.40	6.86	7.00	7.06					100.00%

Pareto de Ponderación de ubicación de RevePET - Lima Cercado



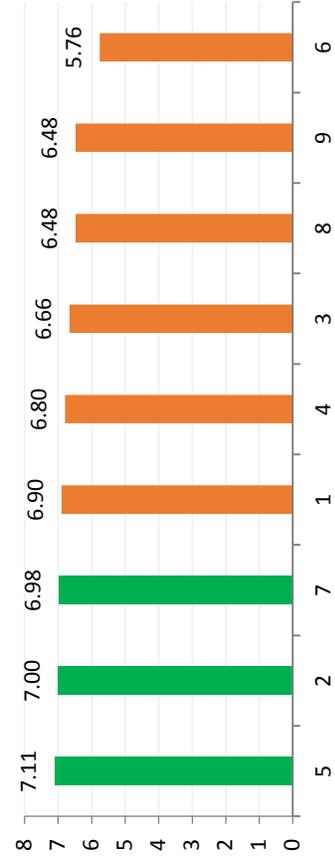
Anexo 57. Análisis del Distrito de Los Olivos



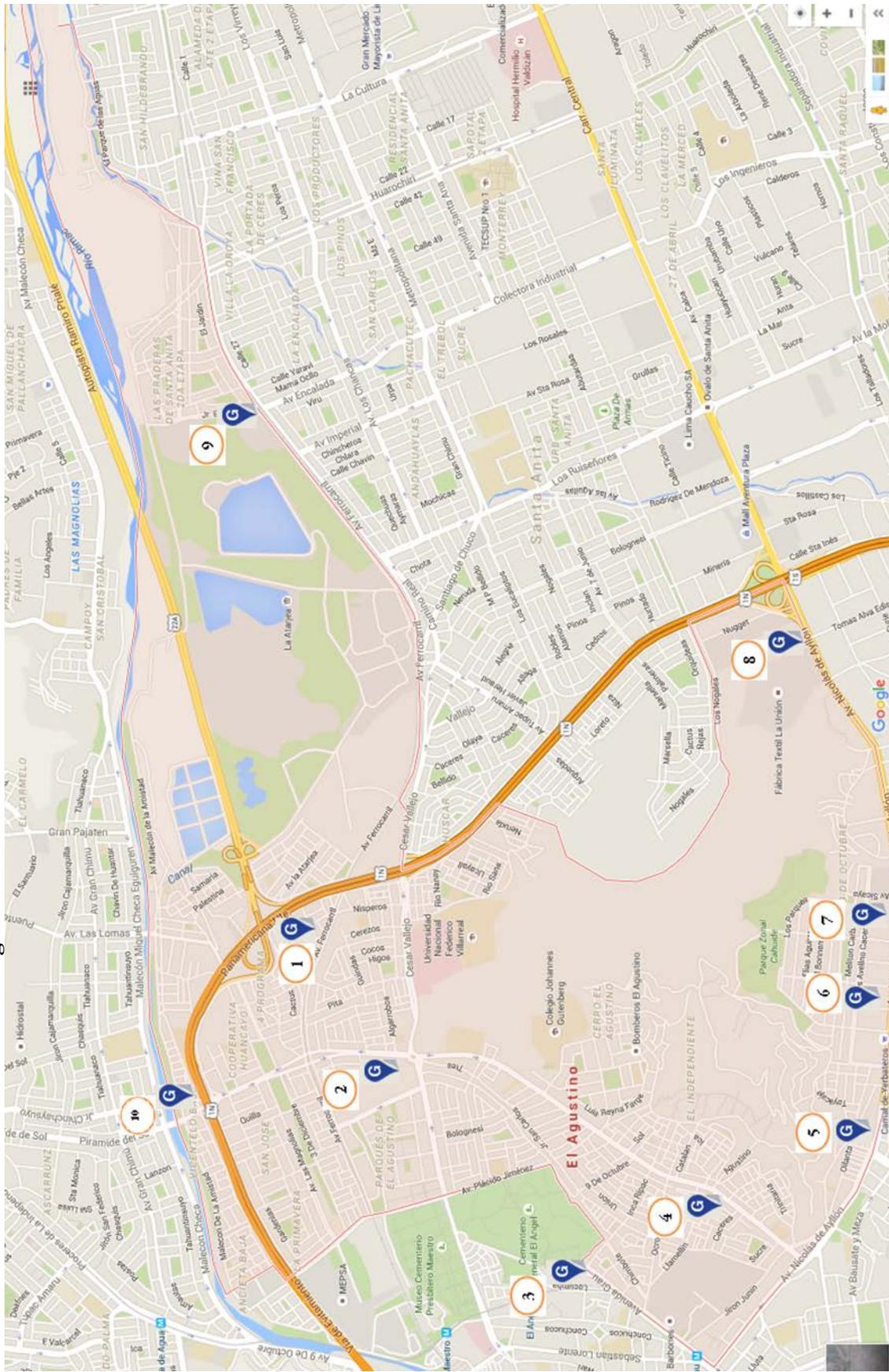
Ponderación Los Olivos

Los Olivos										Peso
Factor	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1 Afluencia	7	6.5	7	6.5	9	8	9	8	8	25.00%
2 CUC	8	8	8	8	8	6	8	8	8	10.00%
3 Seguridad	7	8	6.5	8	6.5	6.8	6.8	8	8	10.00%
4 Diversificación	9	7	7.5	5	9	8	8	6.8	6.8	20.00%
5 Transporte	8	7.5	8.5	7.5	7.8	6.9	7.5	7.5	7.5	20.00%
6 Marketing	6.5	8	5.8	8	8	5	8	5.5	5.5	5.00%
7 Costo de operación	8	8	8	8	8	8	8	8	8	10.00%
Total	6.90	7.00	6.66	6.80	7.11	5.76	6.98	6.48	6.48	100.00%

Pareto de Ponderación de ubicación de RevePET - Los Olivos



Anexo 58. Análisis del Distrito de El Agustino

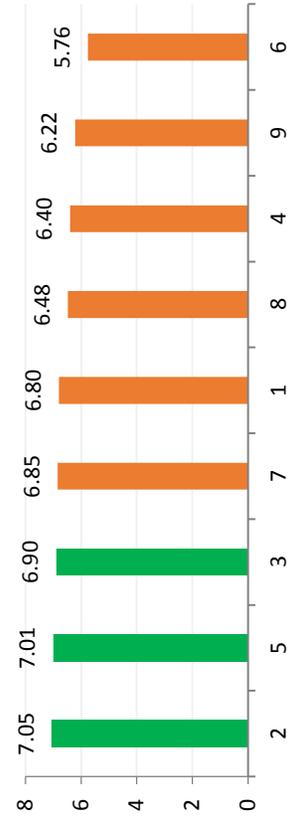


En el caso de El Agustino, no se encontró ningún grifo Primax por lo que será el único distrito en el cual se conversará con los dueños de los grifos privados (cadenas excluidas) para poder instalar las máquinas de Reverse Vending.

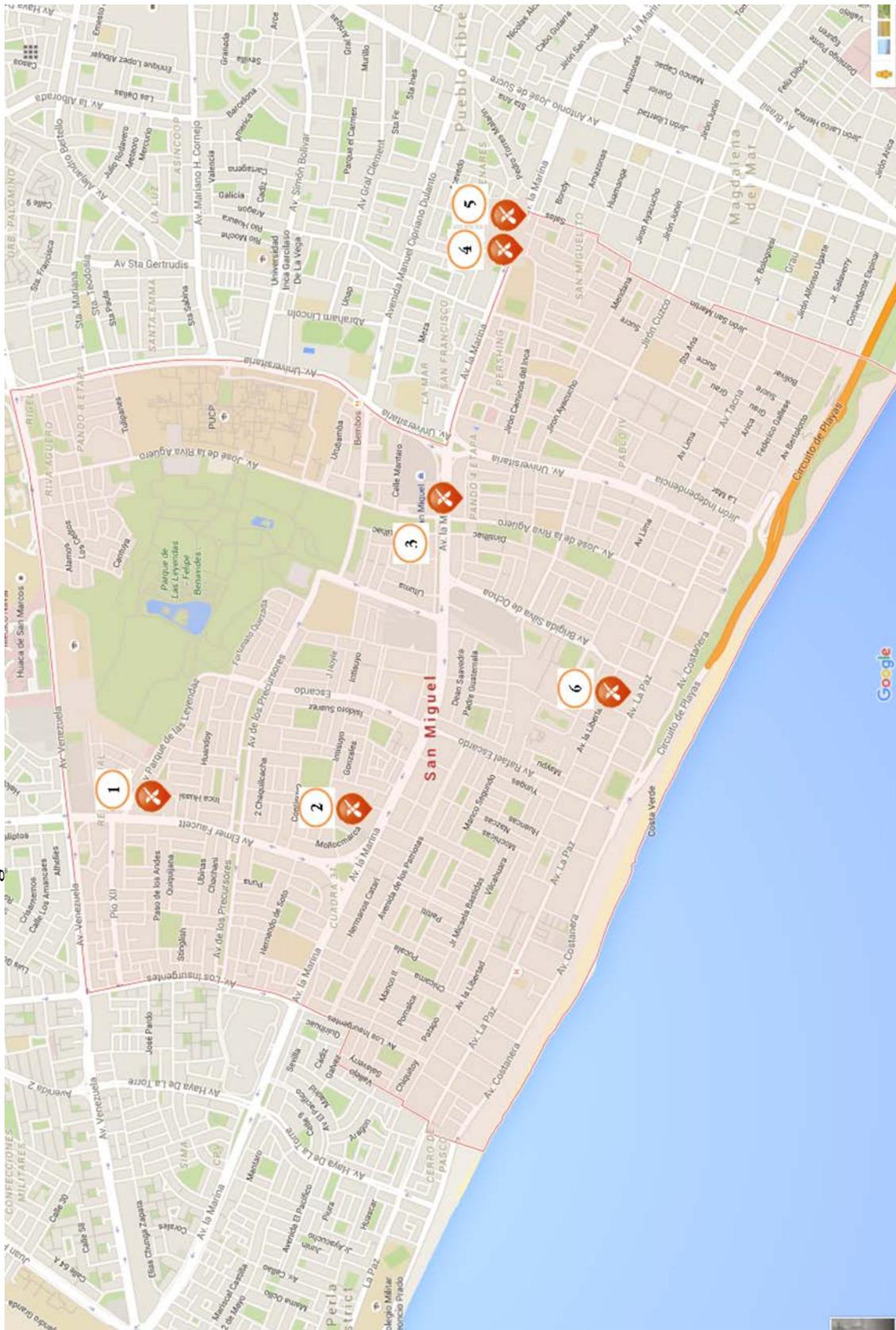
Ponderación El Agustino

		El Agustino									Peso
Factor	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
1 Afluencia	7	8	9	6.5	9	8	6.5	8	7	25.00%	
2 CUC	8	8	8	8	8	6	8	8	8	10.00%	
3 Seguridad	6	8	6.5	8	6.5	6.8	6.8	8	7	10.00%	
4 Diversificación	9	6.5	7.5	7	8	8	6.7	6.8	7.2	20.00%	
5 Transporte	8	8	8.5	7.5	7.8	6.9	7.5	7.5	7	20.00%	
6 Marketing	6.5	8	7	5	8	5	8	5.5	5	5.00%	
7 Costo de operación	8	8	8	8	8	8	8	8	8	10.00%	
Total	6.80	7.05	6.90	6.40	7.01	5.76	6.85	6.48	6.22	100 %	

Pareto de Ponderación de ubicación de RevePET - El Agustino



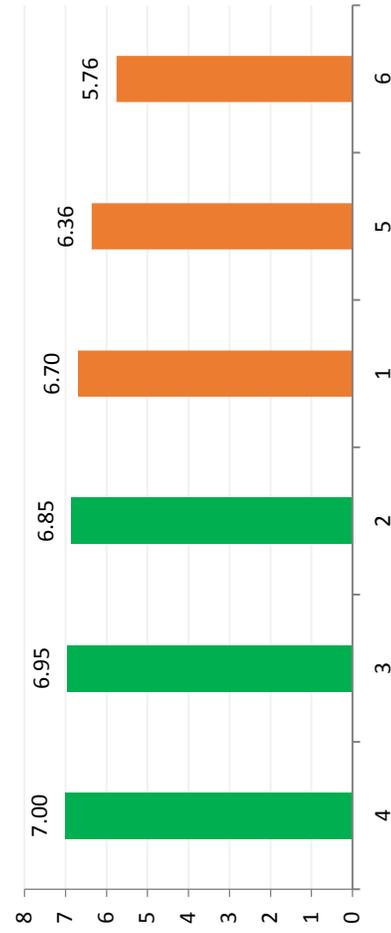
Anexo 59. Análisis del Distrito de San Miguel



Ponderación San Miguel

		San Miguel							Peso
Factor	1	2	3	4	5	6			
1 Afluencia	7	8	8	6.5	8	8		25.00%	
2 CUC	8	8	8	8	8	6		10.00%	
3 Seguridad	7	6.5	6.5	8	6.5	6.8		10.00%	
4 Diversificación	9	8	8	7	6.5	8		20.00%	
5 Transporte	7	8	8.5	7.5	7.8	6.9		20.00%	
6 Marketing	6.5	7	7	8	5.5	5		5.00%	
7 Costo de operación	8	8	8	8	8	8		10.00%	
Total	6.70	6.85	6.95	7.00	6.36	5.76		100.00%	

Pareto de Ponderación de ubicación de RevePET - San Miguel



Anexo 60. Ubicación de todos los grifos de Lima Metropolitana

Distrito	Establecimiento	Dirección	Fecha Actualización	Coordenada X	Coordenada Y
ATE	BAC PETROL S.A.C.	AV. VICTOR RAUL HAYA DE LA TORRE N° 2237	21/07/2015	12.064	76.995
ATE	SERVICENTRO SMILE S.A.	CALLE LOS ORFEBREROS N° 129, URB. INDUSTRIAL EL ARTESANO	13/08/2015	12.063	76.966
ATE	CORGAS S.A.C.	AV. LAS TORRES 497, URB. LOS SAUCES	06/08/2015	12.008	76.908
ATE	DELTA ATE E.I.R.L.	AV. NICOLAS AYLLON N° 3620, CARRETERA CENTRAL ESQUINA CON AV. ATE	12/08/2015	12.060	76.977
ATE	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. LA MOLINA N° 448	13/08/2015	12.062	76.961
ATE	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	ESQ. AV. LOS INGENIEROS Y AV. SEPARADORA INDUSTRIAL N° 2503, MZ. E LOTE 14-2, URB. STA RAQUEL 2DA ETAPA	13/08/2015	12.060	76.951
ATE	NESTOR SALCEDO GUEVARA	CARRETERA CENTRAL KM. 16.50	19/07/2015	12.000	76.839
ATE	ELENA JULIA SALAZAR DE LA CRUZ	LOS PORTALES DE JAVIER PRADO 1RA. ETAPA MZ "G" LT. 1 Y 2	14/08/2015	12.040	76.924
ATE	CENTRO GAS DIEGO EIRL	AV LA MOLINA 377-397 PARCELA SEMIRUSTICA LA MOLINA MZ D PARCELA 4	18/07/2015	12.061	76.964
ATE	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. SEPARADORA INDUSTRIAL N° 3085, MZ. N, LOTES 7 AL 17, URB. MAYORAZGO	13/08/2015	12.054	76.943
ATE	RAUL TORRES QUIQUIJA	AV. ANDRES AVELINO CACERES ZONA L LOTE 38, 39 Y 40 DEL PUEBLO JOVEN PROYECTO ESPECIAL HUAYCAN	07/08/2015	12.007	76.828
ATE	INVERSIONES PACO HUAYCAN S.A.C.	AV. ANDRES AVELINO CACERES LOTE 9-10, MZ.P. AA. HH. HUAYCAN	26/07/2015	12.017	76.817
ATE	GASPETROLEO S.A.C.	AV. NICOLAS AYLLON, ESQUINA CON AV. LA MOLINA	20/07/2015	12.055	76.964
ATE	EVA JESUS LINDO ZARATE	AV. A SUR CALLE 1 Y CALLE 2. RESIDENCIAL VILLA HERMOSA DE HUAYCAN	25/07/2015	12.009	76.831
ATE	SERVICENTRO LA MERCED S.A.C.	ESQ. AV. URUBAMBA CON AV. LOS INGENIEROS	24/06/2015	12.054	76.956
ATE	VIJOGAS S.A.C.	AV. SANTA ROSA N 610, ESQUINA JR. LOS SAUCES	10/08/2015	12.069	76.981
ATE	INVERSIONES M Y E S.A.C.	AV. JOSE CARLOS MARIATEGUI ESQ. CALLE B-8 - HUAYCAN	12/06/2015	12.023	76.896

ATE	ESTACION DE SERVICIO DON JULIAN E.R.I.L.	AV SANTA ROSA N° 333	16/05/2015	-	12.069	-	76.981
ATE	GRIFO PARQUE INDUSTRIAL EL ASESOR S.A.C.	ESQUINA AV. C Y CALLE 5 PARQUE INDUSTRIAL EL ASESOR	03/08/2015	-	12.038	-	76.934
ATE	COESTI S.A.	AV. NICOLAS AYLLON S/N. KM. 2.800 ESQ. TOMAS ALVA EDINSON	13/08/2015	-	12.060	-	76.976
ATE	INVERSIONES LUMARCO S.A.	AV. NICOLAS AYLLON N° 8710-8720, CARRETERA LIMA - CHOSICA, ALT. KM. 11.20 (ANTES CARRETERA CENTRAL KM. 11.5)	14/08/2015	-	12.015	-	76.885
ATE	COESTI S.A.	AV. NICOLAS AYLLON N° 2161	13/08/2015	-	12.063	-	76.982
ATE	ESTACION DE SERVICIO MAYORAZGO S.A	AV. PROLOGACION JAVIER PRADO ESQ. CON LA AV. B URB. LOS PORTALES DE JAVIER PRADO	14/08/2015	-	12.040	-	76.925
ATE	ECAMEL S.A.C.	CARRETERA CENTRAL KM. 15.1	26/06/2015	-	12.006	-	76.848
ATE	NEGOCIACION OLIMPO S.A.	AV. SEPARADORA INDUSTRIAL MZ. A, LTS. 32,35 URB. OLIMPO	13/07/2015	-	12.073	-	76.981
ATE	ESTACION DE SERVICIO PURUHUCO S.A.C.	CARRETERA CENTRAL S/N. MZ Q LOTES 1 Y 2- URB. LOS PORTALES DE JAVIER PRADO	19/06/2015	-	12.033	-	76.927
ATE	ESTACION DE SERVICIOS YAOMA E.I.R.L.	AV. 15 JULIO S/N. LOTES 10, 17 Y 18 ZONA K, PUEBLO JOVEN PROYECTO ESPECIAL HUAYCAN	11/07/2015	-	12.020	-	76.826
ATE	GRIFOS ESPINOZA S.A.	AV. NICOLAS AYLLON N° 4359	14/08/2015	-	12.052	-	76.957
ATE	LUISA ANGELICA TORRES VASQUEZ	AV. NICOLAS AYLLON (CARRETERA CENTRAL) KM 12, SUBLOTE A DEL FUNDO SAN JUAN DE PARIACHI	09/08/2015	-	12.010	-	76.870
ATE	INYSY S.A.C.	AV. LOS VIRREYES MZ. B LT. 8A EX FUNDO ZAVALETA	23/07/2015	-	12.030	-	76.941
ATE	LA JOYA DE SANTA ISABEL E.I.R.L.	ESQ. AV. MIGUEL GRAU Y CALLE 4	01/08/2015	-	12.028	-	76.886
ATE	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. NICOLAS AYLLON N° 2970	13/08/2015	-	12.059	-	76.972
ATE	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. NICOLAS AYLLON N° 1912	13/08/2015	-	12.063	-	76.982
ATE	NEGOCIACIONES J.C.A. S.R.L.	AV. NICOLAS DE PIEROLA ESQ. CON CALLE 20 MZ. K LOTE 8 COOPERATIVA DE VIVIENDA MANYLSA LTDA N° 476	05/08/2015	-	12.031	-	76.892
ATE	BAC PETROL S.A.C.	AV. NICOLAS AYLLON N° 7174, URB. PARCELACIÓN LA ESTRELLA	21/07/2015	-	12.000	-	76.839
BARRANCO	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. REPUBLICA DE PANAMA N° 290	13/08/2015	-	12.139	-	77.018

BARRANCO	REPSOL COMERCIAL S.A.C	AV.EL SOL N° 697 , ESQUINA CON AV. REPUBLICA DE PANAMA	13/08/2015	12.139	-	77.018
BARRANCO	JANEDUS TRADING S.A.C.	AV. BOLOGNESI CUADRA 8, ESQ. CON CALLE TIRAVANTI	21/07/2015	12.142	-	77.019
BARRANCO	ATILIO FERRUCCI PENDOLA	ESQ. GRAU Y EL SOL S/N.	20/07/2015	12.140	-	77.022
BREÑA	GRIFO VICTORIA E.I.R.L.	JR. JORGE CHAVEZ 1087 ESQ. JR. OLMEDO N° 498	25/06/2015	12.060	-	77.048
BREÑA	CHIE S.A.C.	JR. ORBEGOZO N° 300, ESQUINA CON JR. HUARAZ	13/08/2015	12.066	-	77.051
BREÑA	DUOGAS S.A.	AV. ARICA N° 580 - 590 ESQ. CON JR. JORGE CHAVEZ	18/07/2015	12.058	-	77.048
BREÑA	CORPORACION LUMAR S.A.C	JR. HUARAZ N° 1484 - 1494 ESQUINA CON JR. RESTAURACION	20/07/2015	12.064	-	77.049
BREÑA	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. ARICA 481, ESQUINA CON JR. GENERAL VARELA Y JR. REBECA OQUEENDO	18/07/2015	12.059	-	77.047
BREÑA	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	ESQ. AV. ZORRITOS Y AV. TINGO MARIA	13/08/2015	12.049	-	77.054
BREÑA	PETROCORP S.A.	AV. REPUBLICA DE VENEZUELA N° 1315	15/07/2015	12.055	-	77.053
BREÑA	ASESORIA COMERCIAL S.A.	AV. TINGO MARIA N° 1711	15/07/2015	12.066	-	77.060
CARABAYLLO	AERO SERVICIOS S.A.C.	AV.UNIVERSITARIA INTERSECCION CON AV. ISABEL CHIMPU OCLLO	20/05/2015	11.894	-	77.037
CARABAYLLO	CORPORACION Q & T S.A.C.	AV.T.AMARU KM.22.5 ZONA DE HUACOY - AA.HH. VILLA SAN ANTONIO	01/07/2015	11.855	-	77.003
CARABAYLLO	A.B.G. S.A.C.	AV. TUPAC AMARU KM.16,5	12/08/2015	11.888	-	77.024
CARABAYLLO	GRIFO PUNCHAUCA E.I.R.L.	CARRETERA LIMA - CANTA KM. 25	13/06/2015	11.845	-	76.992
CARABAYLLO	SAN ANTONIO INVERSIONES GENERALES S.R.L.	AV. TUPAC AMARU KM. 22. CARRETERA A CANTA - ASOCIACION LOS ROSALES DE CHILLON	27/07/2015	11.868	-	77.013
CARABAYLLO	TORREBLANCA INVERSIONES GENERALES S.R.L.	CARRETERA LIMA - CANTA KM. 23, PARCELA 283 (EX-FUNDO CAUDEVILLA - HUACOY PUNCHAUCA)	27/07/2015	11.889	-	77.035
CARABAYLLO	ESTACION DE SERVICIOS VILLA RICA S.R.L.	ESQUINA DE LA AV. LOMAS DE CARABAYLLO - AV. VILLA RICA MZ. A, LOTES 1 Y 2 AAHH. ASOCIACION AGROPECUARIA VILLA RICA	19/06/2015	11.828	-	77.057
CARABAYLLO	GRIFO DENNIS S.A.C.	AV. TUPAC AMARU N° 2252 PP. J.J. VILLA ESPERANZA	30/05/2015	11.887	-	77.023

CARABAYLO	GRIFO DENNIS S.A.C.	AV.TUPAC AMARU N° 3590. AA.HH EL PROGRESO	30/05/2015	11.873	-	77.016
CHACLACAYO	GRIFO SAN IGNACIO S.A.C.	CARRETERA CENTRAL KM. 20.8	13/08/2015	11.985	-	76.804
CHACLACAYO	OLGA SALAZAR SANTIVANEZ S.A.C.	AV. NICOLAS AYLLON N° 405	13/06/2015	12.057	-	77.012
CHACLACAYO	COESTI S.A.	AV. NICOLAS AYLLON N° 1500	13/08/2015	12.064	-	76.995
CHACLACAYO	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	NICOLAS AYLLON N° 2274	13/08/2015	11.971	-	76.752
CHORRILLOS	GRIFO SAN IGNACIO S.A.	AV. ALIPIO PONCE ESQ. CON CALLE CONSTELACION AUSTRAL	13/08/2015	12.174	-	76.989
CHORRILLOS	ESTACION DE SERVICIOS EL SOL S.A.C.	AV. SAN JUAN MZ. B-1 LT. 01- TUPAC AMARU DE VILLA	26/06/2015	12.192	-	76.984
CHORRILLOS	COESTI S.A. (OPERADOR DEL ESTABLECIMIENTO)	ESQ. AV. HUAYLAS N° 600 CON JR. JUSTO NAVEDA N° 121	16/07/2015	12.169	-	77.024
CHORRILLOS	SERVICENTRO TACALA S.R.L	AV.EL SOL SN ENTRE L.LAURELES/L.NOGALES PBLO JOVEN TACALA	27/06/2015	12.187	-	76.989
CHORRILLOS	GASOLINERAS S.A.C. - I	AV. HUAYLAS 2355	15/07/2015	12.182	-	77.012
CHORRILLOS	VERCIA S.R.L.	ESQ. DE LA AV. DEFENSORES DEL MORRO N° 360 CON LA AV. ALFONSO UGARTE	15/07/2015	12.168	-	77.025
CHORRILLOS	MOLIGRIFO S.A.C.	AV. DEFENSORES DEL MORRO (ANTES HUAYLAS) N° 2671. MZ. Z-1, LTS. 1, 2, 3, 4 Y 5. URB. SANTA LEONOR	20/07/2015	12.223	-	76.974
CHORRILLOS	SERVICENTRO LA ALAMEDA S.A.C.	AV. ALAMEDA SUR ESQ. ON CALLE LOS KEROS MZ. Q LTE. 11 URB. SAN JUAN BAUTISTA DE VILLA	18/07/2015	12.195	-	77.010
CHORRILLOS	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. ALAMEDA SUR INTERSECCION CON LA AV. SAN MARCOS TERCERA ETAPA, SECTOR 2, MZ. C3-1 LT.1	13/08/2015	12.197	-	77.011
CHORRILLOS	SERVICIO AUTOMOTRIZ SAN LUIS S.A.	AV. ALAMEDA LOS HORIZONTES N° 1070, URB. LOS CEDROS	13/08/2015	12.206	-	77.011
CHORRILLOS	PETRO EXPLORIUM S.A.C.	LOTE N° 08 MZ. M URB. LA CAMPIÑA 3ERA ETAPA	07/06/2015	12.175	-	76.997
CHORRILLOS	SERVICENTRO LA INMACULADA E.I.R.L.	ESQUINA AV. CORDILLERA NEGRA Y JR. VOLCAN COROPUNA MZ. E-13. LT.5. URB. LAS DELICIAS DE VILLA	01/07/2015	12.199	-	76.988
CHORRILLOS	COESTI S.A.	AV. CAMINOS DEL INCA N° 110-134, SUB LOTE 8-A, MZ. Ñ URB. SAN JUAN BAUTISTA DE VILLA-PRIMERA ETAPA	13/08/2015	12.186	-	77.007
CHORRILLOS	COESTI S.A.	AV. GUARDIA CIVIL NRO. 333	13/08/2015	12.185	-	77.006

CHORRILLOS	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. GUARDIA CIVIL N° 723 - 709 - 715, ESQUINA CON LA AV. EL OL N° 1297 - 1283 - 1275 - 1265, URB. LA CAMPIÑA	13/08/2015	12.178	-	76.996
CHORRILLOS	BAC PETROL S.A.C.	AV. GUARDIA CIVIL N° 203, ESQUINA AV. LOS GORRIONES	21/07/2015	12.183	-	77.005
CHORRILLOS	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. PROLONGACION HUAYLAS N° 326	13/08/2015	12.168	-	77.024
CHORRILLOS	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	ESQUINA AV. GUARDIA CIVIL Y AV. EL SOL URB. LA CAMPIÑA	13/08/2015	12.178	-	76.996
CIENEGUILLA	FLORES & LINE S.A.C.	AV. SAN MARTIN KM. 18.5, ESQ. CON CALLE RICARDO PALMA, MZ. H, LOTE N° 4, ZONA F, CENTRO POBLADO TAMBO VIEJO	14/08/2015	12.110	-	76.825
COMAS	ROAN INVERSIONES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AV. PRLNG. REVOL. 3501 MZ.A LT.3.4Y5 AA.HH.SANTA ROSA COLLIQUE	06/08/2015	11.912	-	77.004
COMAS	CORPORACION MEGU S.A.C	AV. REVOLUCION CON AV. MARIA PARADO DE BELLIDO MZ. M, LOTE 35 - AAHH COLLIQUE Y ZONA	23/06/2015	11.912	-	77.007
COMAS	FULL OILS PETRO S.A.C	AV. REVOLUCIÓN N° 2976 5TA ZONA COLLIQUE	22/07/2015	11.912	-	77.004
COMAS	GRIFOS ESTRELLA DE DAVID E.I.R.L.	AV. UNIVERSITARIA MZ. C LTS. 32 Y 33 URB. SAN EULOGIO	08/06/2015	11.960	-	77.060
COMAS	IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES SELVA S.A.	AV. TUPAC AMARU ESQ. CON AV. METROPOLITANA	27/06/2015	11.976	-	77.059
COMAS	ESTACION DE SERVICIOS ESTEL S.A.C.	AV. UNIVERSITARIA NORTE N° 5771 - 5779, URB. SANTA ISOLINA	03/07/2015	11.973	-	77.077
COMAS	GRIFO AÑO NUEVO S.A.C.	ESQUINA AV. TUPAC AMARU N° 4902 CON AV. FRANCISCO BOLOGNESI	21/05/2015	11.976	-	77.060
COMAS	FULL OILS PETRO S.A.C.	AV. REVOLUCION N° 783 PRIMERA ZONA - COLLIQUE	13/08/2015	11.915	-	77.035
COMAS	FULL OILS PETRO S.A.C.	AV. METROPOLITANA N° 1905	13/08/2015	11.940	-	77.071
COMAS	VILMA ROSA MELENDEZ PELAEZ	AV. EL RETABLO ESQUINA CON CALLE 6, MZ. C, LOTE 1, URB. EL RETABLO	13/08/2015	11.925	-	77.054
COMAS	CORPORACION CEMOA S.A.C.	AV. CARABAYLLO 1318 URB. LOS VIÑEDOS	22/06/2015	11.949	-	77.055
COMAS	CORPORACION MEGU S.A.C.	AV. REVOLUCION N° 1825 ESQ. JR. ICA AA HH COLLIQUE	23/07/2015	11.913	-	77.025
COMAS	LUBRICANTES Y COMBUSTIBLES S.R.L.	ESQUINA DE LA AV. UNIVERSITARIA Y MEXICO CALLE L MZ. D LOTE 34,35,36 URB. SANTA ISOLINA 2DA ETAPA	18/06/2015	11.956	-	77.060
COMAS	GRUPPE AR S.A.C.	AV. UNIVERSITARIA N° 9957, MZ-A1, LT 4, 5, 6 Y 7 - URB. LA ALBORADA	18/06/2015	11.910	-	77.045

COMAS	ESTAGAS ANCO S.A.C.	AV. PUNO N° 2383, ESQ. CALLE DIAMANTE	20/06/2015	11.958	77.038
EL AGUSTINO	VILMA ROSA MELENDEZ PELAEZ	CALLE SAN CARLOS 1881 INTERSECCION AV. ANCASH CUARTA ZONA	15/05/2015	12.041	76.998
EL AGUSTINO	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. PRIMERO DE MAYO N° 3090	13/08/2015	12.030	76.999
EL AGUSTINO	INVERSIONES REUNIDAS S.A.C.	JR. CAJACAY N° 121, 123, 125, 127 Y 129	29/05/2015	12.049	77.008
EL AGUSTINO	GRIFO VALERIA VICTORIA S.A.	AV. JOSE RIVA AGUERO NO. 411	19/06/2015	12.056	77.005
INDEPENDENCIA	EMPRESA INDUSTRIAL COMERCIAL Y DE SERVICIOS MATILDE LEON S.A.	AV. TUPAC AMARU MZ. G LT. 1 Y 2 COOP. VIVIENDA SANTA LIGIA	03/07/2015	11.978	77.059
INDEPENDENCIA	GRUPO DE GESTION C.S.A.	AV. GERARDO UNGER N° 4885, URB NARANJAL	17/06/2015	11.977	77.060
INDEPENDENCIA	GASOCENTRO NORTE S.A.C.	AV. GERARDO UNGER N° 3301 ESQ. CON JR. RUFINO MACEDO	29/05/2015	11.998	77.056
INDEPENDENCIA	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. GERARDO UNGER N° 3889, MZ D LOTE 26, URB. HABILITACIÓN PANAMERICANA NORTE	13/08/2015	11.990	77.057
INDEPENDENCIA	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. TUPAC AMARU, ESQ. AV. TOMAS VALLE	13/08/2015	12.007	77.054
INDEPENDENCIA	PEREGRINA TRONCOS ABAD VDA. DE GALVEZ	AV. CHINCHAYSUYO N° 402 - 404, URB. TAHUANTINSUYO	01/07/2015	11.979	77.052
INDEPENDENCIA	IBIZA INVERSIONES GENERALES S.R.L.	AV. JOSE GABRIEL CONDORCANQUI N° 1101-1103, URB. TUPAC AMARU	27/07/2015	11.972	77.042
INDEPENDENCIA	GRIFO DENNIS S.A.C.	AV. CHINCHAYSUYO 315. ESQ. CON CALLE UNO	22/05/2015	11.979	77.054
INDEPENDENCIA	GRIFOS ESPINOZA S.A.	AV. ALFREDO MENDIOLA N° 3550, ESQ. AV. PABLO OLAVIDE (PANAMERICANA NORTE KM. 15.2)	14/08/2015	11.997	77.062
JESUS MARIA	ESTACION DE SERVICIOS PASO DE LOS ANDES S.A.C.	AV. BRASIL N° 699	16/07/2015	12.065	77.045
JESUS MARIA	ESTACIONES DE SERVICIO GASOLINAS DE AMERICA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - GASOLINAS DE AMERICA S.A.C.	AV. GENERAL GARZON N° 688	16/07/2015	12.067	77.045
JESUS MARIA	LUIS RAPUZZI DE ALBERTIS S.A.	AV. EDGARDO REBAGLIATI, ESQUINA CON JR. DOMINGO CUETO CUADRA 3	13/08/2015	12.080	77.039
JESUS MARIA	JAIME OLIVER S.A.C.	ESQUINA AV. SALAVERRY Y AV. CUBA	13/08/2015	12.075	77.042
JESUS MARIA	JAIME OLIVER S.A.C.	AV. SALAVERRY ESQ. AV. MARIATEGUI	13/08/2015	12.077	77.042

JESUS MARIA	COESTI S.A.	AV. FAUSTINO SANCHEZ CARRION N° 471 ESQUINA CON JR. ESTADOS UNIDOS	13/08/2015	12.089	77.059
JESUS MARIA	ABA SINGER & CIA. S.A.C.	AV. CUBA CDRA. 12 Y JR. HUASCAR	17/07/2015	12.075	77.047
JESUS MARIA	ABA SINGER & CIA. S.A.C.	AV. MARIATEGUI CUADRA 15	17/07/2015	12.078	77.052
JESUS MARIA	ABA SINGER & CIA. S.A.C.	AV. HUSARES DE JUNIN ESQ. AV. HUASCAR	17/07/2015	12.079	77.049
JESUS MARIA	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. CUBA N° 116 - 120 ESQ. CON AV. ARENALES N° 990	18/07/2015	12.075	77.037
JESUS MARIA	REPSOL COMERCIAL S.A.C	AVENIDA GENERAL ALVARES DE ARENALES N° 400	13/08/2015	12.069	77.038
JESUS MARIA	COESTI S.A.	GREGORIO ESCOBEDO ESQ. CON HUIRACOCCHA	13/08/2015	12.084	77.052
LA MOLINA	ENERGIGAS S.A.C	AV. JAVIER PRADO ESTE N° 5411	30/07/2015	12.075	76.964
LA MOLINA	COESTI S.A.	AV. LA MOLINA N° 580, ESQ. CON LA CALLE LAS MANDARINAS	13/08/2015	12.064	76.960
LA MOLINA	INVERSIONES Y COMERCIALIZACION MAKKA S.A.	AV. LOS FRUTALES N° 994, ESQUINA ARCOS DE LA FRONTERA	14/08/2015	12.073	76.965
LA MOLINA	ORGANIZACION FUTURO S.A.C	AV. JAVIER PRADO ESTE N° 6651 URB. SANTA PATRICIA - III ETAPA	13/08/2015	12.068	76.947
LA MOLINA	INVERSIONES Y COMERCIALIZACION MAKKA S.A.	AV. JAVIER PRADO ESTE N° 4885 URB. CAMACHO	03/07/2015	12.082	76.968
LA MOLINA	COESTI S.A.	AV. PROLONGACION JAVIER PRADO ESTE N° 610 - URB. LA RIVIERA DE MONTERRICO	13/08/2015	12.050	76.938
LA MOLINA	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. JAVIER PRADO ESTE N° 5313 CON AV. LOS FRUTALES	13/08/2015	12.076	76.964
LA MOLINA	SERVICENTRO MUSA E.I.R.L.	AV. LA MOLINA ESTE N° 2295, ESQUINA PUNTA PEJERREY - URB. EL SOL DE LA MOLINA	24/07/2015	12.086	76.892
LA MOLINA	ESTACION DE SERVICIOS LA PUNTA E.I.R.L.	JR. LA PUNTA MZ. 3-T LOTE 23. ESQ. CON AV. LA MOLINA, URB. EL SOL DE LA MOLINA	18/07/2015	12.086	76.900
LA MOLINA	GRIFOS ESPINOZA S.A.	AV. LA MOLINA ESTE N° 1595, URB. EL SOL DE LA MOLINA	16/07/2015	12.113	76.942
LA MOLINA	COESTI S.A.	AV. MELGAREJO, ESQ. CON LA AV. UNIVERSIDAD	13/08/2015	12.075	76.936
LA MOLINA	COESTI S.A.	ESQ. AV. RAUL FERRERO CON AV. ALAMEDA DEL CORREGIDOR	13/08/2015	12.092	76.953

LA MOLINA	REPSOL COMERCIAL S.A.C	AV. RAUL FERRERO N° 1313B CON CALLE LAS RETAMAS URB. LOS SIRIUS I ETAPA	13/08/2015	12.092	76.953
LA MOLINA	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. LA MOLINA N° 1310 (EX AV. LA UNIVERSIDAD N° 210)	13/08/2015	12.076	76.955
LA MOLINA	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. LA MOLINA N° 2880 URB. EL SAUCE DE LA RINCONADA	13/08/2015	12.085	76.887
LA VICTORIA	GRIFO SANTA ROSA S.A.	AV. BAUZATE MEZA N° 800, ESQUINA JR. MENDOZA MERINO	30/07/2015	12.064	77.023
LA VICTORIA	GRIFO VICTORIA E.I.R.L.	AV. BAUZATE Y MEZA ESQ. PROLONGACION HUAMANGA S/N.	09/07/2015	12.064	77.021
LA VICTORIA	SERVICENTRO MALI S.A.C.	JR. HUMBOLDT CON PROLONGACION HUAMANGA N° 619 (BERMA CENTRAL)	09/07/2015	12.065	77.021
LA VICTORIA	ZPV S.A.	AV. MEXICO N° 210	14/08/2015	12.077	77.027
LA VICTORIA	JUAN CARLOS PORTUGAL DE LA TORRE	AV. MEXICO N° 380-390, ESQUINA CON JR. LOS JACINTOS	14/08/2015	12.076	77.025
LA VICTORIA	GRIFOS SOYUZ S.A.	AV. MEXICO N° 333	10/07/2015	12.076	77.027
LA VICTORIA	IMPORTACIONES DIANA S.A	AV. ISABEL LA CATOLICA N° 690 ESQUINA CON CALLE ANDAHUAYLAS	02/07/2015	12.070	77.026
LA VICTORIA	ENERGIGAS S.A.C.	AV. MANCO CAPAC N° 993, ESQUINA CON AV. ISABEL LA CATOLICA	05/08/2015	12.070	77.028
LA VICTORIA	OPERACIONES ARGUS SA.C.	AV. IQUITOS N° 1100. ESQUINA CON JIRON ITALIA N° 100	10/08/2015	12.072	77.030
LA VICTORIA	GRIFOS DIANA S.A.C.	AV. MEXICO 700,ESQUINA CALLE JUAN CASTRO	09/07/2015	12.075	77.022
LA VICTORIA	GASBRA S.A.C.	AV. PASEO DE LA REPUBLICA ESQUINA CON AV. ISABEL LA CATOLICA	13/08/2015	12.071	77.031
LA VICTORIA	RED DE COMBUSTIBLES LIQUIDOS S.A.C.	AV. MEXICO N° 2383 INTERSECCION CON JR. VIRREY LA SERNA	13/08/2015	12.065	77.005
LA VICTORIA	ADMINISTRADORA DE SERVICIOS Y ASOCIADOS SAC	AV. BAUZATE Y MEZA N°1050	14/08/2015	12.064	77.022
LA VICTORIA	GAZEL PERU S.A.C.	AV. 28 DE JULIO N° 2315, ESQ. CON JR. PARINACOCCHAS	02/06/2015	12.062	77.018
LA VICTORIA	OPERADORES DE ESTACIONES S.A.C.	AV. CIRCUNVALACION N° 1386	23/07/2015	12.067	76.998
LA VICTORIA	COESTI S.A.	AV. 28 DE JULIO N° 2200	13/08/2015	12.062	77.019

LA VICTORIA	SERVICENTRO TACNA S.R.L.	AV. JAIME BAUZATE Y MEZA N° 801 - 825	13/07/2015	12.064	-	77.023
LA VICTORIA	MERRILL PERU ENTERPRISES S.A.C.	AV. JAIME BAUZATE Y MEZA CUADRA 5	28/05/2015	12.064	-	77.027
LA VICTORIA	MERRILL PERU ENTERPRISES S.A.C.	JR. ABTAO N° 784, ESQ. CON JR. HIPOLITO UNANUE	28/05/2015	12.066	-	77.023
LA VICTORIA	SERVICENTRO Y AFINES LAS AMERICAS E.I.R.L.	AV. LAS AMERICAS ESQUINA AV. PARINACOCCHAS N° 1683	16/07/2015	12.076	-	77.016
LA VICTORIA	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. PASEO DE LA REPUBLICA N° 301	13/08/2015	12.061	-	77.036
LA VICTORIA	SERVICENTRO TITI S.A.C.	ESQUINA DE AV. SAN LUIS CON PABLO PATRÓN 120 URB. SAN PABLO	22/06/2015	12.071	-	77.003
LA VICTORIA	PEBSA COMBUSTIBLES S.A.	AV. BAUZATE Y MEZA N° 1387 .ESQ. JR. GIRIBALDI	14/08/2015	12.063	-	77.017
LA VICTORIA	COESTI S.A.	AV. JAVIER PRADO ESTE N° 1059	13/08/2015	12.090	-	77.018
LA VICTORIA	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. JAVIER PRADO ESTE N° 1099 INTER. CON LA AV. NICOLAS ARRIOLA	13/08/2015	12.090	-	77.018
LA VICTORIA	COESTI S.A.	AV. AVIACIÓN CDRA 15 SIN OVALO ARRIOLA	13/08/2015	12.079	-	77.011
LA VICTORIA	COESTI S.A.	AV. CANADA N 1189 - 1191, ESQ. CON CALLE VICTOR ALZAMORA	13/08/2015	12.083	-	77.013
LA VICTORIA	COESTI S.A.	AV. NICOLAS ARRIOLA N° 710, URB. SANTA CATALINA	13/08/2015	12.083	-	77.013
LA VICTORIA	REPSOL COMERCIAL S.A.C	AV. CANADA N° 965 URBANIZACION SANTA CATALINA	13/08/2015	12.082	-	77.016
LA VICTORIA	JAVIER PEDRO CASTRO ARROYO	AV.SAN PABLO N° 651 ESQ. CON CALLE PEDRO DE LA GASCA	17/07/2015	12.089	-	77.011
LA VICTORIA	ASESORIA COMERCIAL S.A.	AV. NICOLAS ARRIOLA N° 295. URB. SANTA CATALINA	15/07/2015	12.090	-	77.018
LA VICTORIA	BAC THOR S.A.C.	AV. NICOLAS AYLLON N° 680, ESQ. CON AV. MEXICO	20/06/2015	12.063	-	77.002
LA VICTORIA	GUIDO JAIME ARIAS VICUÑA	AV. MEXICO N° 1291-1295 ESQUINA CON JR. PARINACOCCHAS	18/06/2015	12.073	-	77.017
LA VICTORIA	INVERSIONES OCTANO S.A.	JR. LUNA PIZARRO N° 696	17/07/2015	12.072	-	77.027
LIMA	GASOLINERAS S.A.C.	AV. 28 DE JULIO 159. ESQUINA CON AV. BRASIL	14/08/2015	12.065	-	77.045

LIMA	SERVICENTRO ALASPE S.A - COOP DE SERV ESP ALAS PERUANAS	ESQ. DE LA AV. VENEZUELA N° 3343 CON JR. ARISTIDES DEL CARPIO, URB. INDUSTRIAL PALOMINO	03/06/2015	12.060	77.078
LIMA	OPERACIONES ARGUS S.A.C.	AV. NICOLAS DUEÑAS N° 606, 610, 616 (ANTES AV. NICOLAS DUEÑAS N° 590. CDRA 17 DE LA AV. ARGENTINA)	13/08/2015	12.042	77.066
LIMA	ENERGIGAS SAC	AV. REPUBLICA DE ARGENTINA N° 1830 - 1858, ESQUINA CON AV. NICOLAS DUEÑAS	13/08/2015	12.046	77.066
LIMA	INVERSIONES VURBALOVA S.A.C.	AV. MARISCAL OSCAR BENAVIDES N° 1623	01/07/2015	12.049	77.063
LIMA	ENERGIGAS S.A.C	AV. VENEZUELA N° 2180 ESQ. CON EL JR. YUNGAY	11/07/2015	12.057	77.062
LIMA	SERVICENTRO SHALOM S.A.C.	AV. NACIONES UNIDAS 1222. ESQUINA CON JR. ALEMANIA	15/07/2015	12.049	77.060
LIMA	INVERSIONES MAVU S.A.C.	AV. VENEZUELA N° 3300	10/07/2015	12.060	77.078
LIMA	VAL TRADING S.A.C.	AV. SEBASTIAN LORENTE N° 698	13/08/2015	12.049	77.013
LIMA	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. COLONIAL N° 140, 160, 164, 178, ESQUINA CON JR. HUAROCHIRIN° 591	13/08/2015	12.047	77.044
LIMA	GRIFOSA S.A.C.	AV. OSCAR R. BENAVIDES NO. 2398	03/07/2015	12.049	77.072
LIMA	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. OSCAR R. BENAVIDES N° 1380	18/07/2015	12.048	77.059
LIMA	COESTI S.A.	ESQ. AV. ZORRITOS S/N. CON MIGUEL BAQUERO N° 498	13/08/2015	12.050	77.047
LIMA	BEMCHO S.A.C.	CALLE SARGENTO VILLAR N° 308, 316, 318. ESQ. CON AV. PETIT THOUARS - URB. SANTA BEATRIZ	14/07/2015	12.077	77.034
LIMA	ABA SINGER & CIA. S.A.C.	AV. PETIT THOUARS N° 1148, URB. SANTA. BEATRIZ	18/07/2015	12.077	77.034
LIMA	CORPORACION DE SERVICENTROS S.A.C.	OSCAR BENAVIDES N° 930	04/07/2015	12.048	77.054
LIMA	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. COLONIAL N° 1817 - 1821	13/08/2015	12.049	77.065
LIMA	COESTI S.A.	AV. MARISCAL OSCAR R. BENAVIDES N° 871 (ANTES: AV. COLONIAL ESQ. AV. TINGO MARIA)	13/08/2015	12.048	77.054
LIMA	COESTI S.A.	AV. TINGO MARIA N° 1172-1194, ESQ. CON RAUL PORRAS BARRENECHEA	13/08/2015	12.059	77.059
LIMA	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. COLONIAL N° 300 (ANTES AV. OSCAR R. BENAVIDES) ESQUINA CON JR. ASCOPE	18/07/2015	12.043	77.046

LIMA	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. ARGENTINA N° 2501+2505 CON LEONARDO ARRIETA S/N	13/08/2015	12.047	77.073
LIMA	ESTACION DE SERVICIO MONACO S.R.L. (OPERADOR EXCLUSIVO DE C.L. Y GLP)	AV. NICOLAS DUEÑAS N° 308 - 310 ESQ. CON AV. ENRIQUE MEIGGS	28/05/2015	12.039	77.066
LIMA	COESTI S.A.	AV. ARGENTINA N° 1801	13/08/2015	12.046	77.066
LIMA	ESTACION SANTA MARGHERITA S.A.C.	AV. VENEZUELA NRO. 2600	06/07/2015	12.058	77.069
LIMA	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. UNIVERSITARIA SUR N° 546, CON FRENTE CALLE MATERIALES N° 156	13/08/2015	12.042	77.077
LIMA	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. TINGO MARIA N° 994, ESQUINA CON AV. REPUBLICA DE VENEZUELA N° 1820	13/08/2015	12.056	77.058
LIMA	GRIFO SAN IGNACIO S.A.C.	AV. ARENALES N° 881. ESQ. EMILIO FERNANDEZ	13/08/2015	12.073	77.037
LIMA	INVERSIONES ARICA S.A.C.	AV. GRAU N° 1308 ESQ JR. HUANUCO N° 1101	13/08/2015	12.058	77.017
LIMA	FORMAS METALICAS S.A.	AV. ARGENTINA N° 915	24/07/2015	12.045	77.054
LIMA	GRIFOS ESPINOZA S.A.	AV. AREQUIPA N° 908, ESQUINA CON JR. EMILIO FERNANDEZ - URB. SANTA BEATRIZ	14/08/2015	12.073	77.036
LIMA	GRIFOS ESPINOZA S.A.	AV. ARGENTINA N° 3003 - 3005	14/08/2015	12.047	77.079
LINCE	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. AREQUIPA N° 1890 ESQUINA CON AV. JOSE PARDO DE ZELA	18/07/2015	12.084	77.035
LINCE	ESTACIONES DE SERVICIOS CLE S.A.C	AV. JUAN PARDO DE ZELA N° 845 - 849, ESQ. CON PASAJE SAN ROBERTO	27/07/2015	12.082	77.028
LINCE	COESTI S.A.	AV. CESAR CANEVARO N° 1598	13/08/2015	12.086	77.049
LINCE	SOCIEDAD ROALEZ S.A.C.	AV. ARENALES N° 1700	16/07/2015	12.082	77.036
LINCE	ASESORIA COMERCIAL S.A.	AV. ARENALES N° 2100	15/07/2015	12.086	77.036
LINCE	GRIFOS EL INCA S.A.C.	AV. MILITAR CUADRA 15/S/N	20/07/2015	12.080	77.032
LINCE	APOLLO'S MARKET S.A.C.	AV. PROLONGACION IQUITOS CDRA. 25 S/N.	11/08/2015	12.089	77.030
LOS OLIVOS	TRANSPORTES LAS VEGAS S.A.	AV. ALFREDO MENDIOLA 6200 URB. MOLITALIA (PANAMERICANA NORTE KM. 20)	05/08/2015	11.956	77.069

LOS OLIVOS	PETROCENTRO UNIVERSITARIO S.A.C.	AV. UNIVERSITARIA NORTE MZ. C LOTE 1, URB RESIDENCIAL COMERCIAL LOS OLIVOS	13/08/2015	11.996	-	77.085
LOS OLIVOS	GAZEL PERU S.A.C	AV. LAS PALMERAS MZ. A1 LOTES 2-3, ESQUINA CON AV. NARANJAL, URB. PARQUE NARANJAL II ETAPA	13/08/2015	11.979	-	77.072
LOS OLIVOS	MULTISERVICIOS SANTA URSULA S.A.C.	ESQUINA DE LA AV. CENTRAL CON LA AV. HUANDROY MZ. H.LT. 12 13 Y 14	03/08/2015	11.959	-	77.076
LOS OLIVOS	CORPORACION CAMAJEA S.A.C.	INTERSECCION DE LA AV. NARANJAL CON LA CALLE CALLAO Y CALLE 11	29/05/2015	11.974	-	77.087
LOS OLIVOS	EMPRESA DE TRANSPORTES E IMPORTACIONES Y SERVICIOS S.A.	AV UNIVERSITARIA ESQ. CARLOS IZAGUIRRE, MZ. A LOTES 1 2 3 Y 4 ASOCIACION DE VIVIENDA SAN JUAN DE DIOS	27/05/2015	11.992	-	77.082
LOS OLIVOS	INVERSIONES MARSUL E.I.R.L.	AV MARAÑON MZ. A - LT. 1 ESQ. CON CALLE N° 1	28/05/2015	11.972	-	77.073
LOS OLIVOS	ESTACION DE SERVICIOS H & A S.A.C.	AV. UNIVERSITARIA CDRA. 51, ESQUINA CON CALLE A	16/07/2015	11.976	-	77.077
LOS OLIVOS	C & E GRIFOS S.A.C.	AV. UNIVERSITARIA NORTE CUADRA 53, MZ. P. LOTES 1,2,3,4,39,40,41 Y 42	20/06/2015	11.976	-	77.077
LOS OLIVOS	ALTAVIDDA GAS SAC	JR. LOS HORNOS N° 149	14/08/2015	11.974	-	77.061
LOS OLIVOS	KAMAGI CORPORACION DE SERVICIOS GENERALES S.A.C.	AV. ANGELICA GAMARRA MZ. B. LTS. 3 Y 4 - URB. EL TROBOL III ETAPA	16/06/2015	12.006	-	77.073
LOS OLIVOS	EMPRESA GRUPO QUINTO S.A.	ESQ. AV. UNIVERSITARIA Y AV. CARLOS ALBERTO IZAGUIRRE	17/06/2015	11.992	-	77.082
LOS OLIVOS	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. TOMAS VALLE, ESQUINA AV. BETA, SECCION A-1, FUNDO GARAGAY BAJO, SECTOR B	18/07/2015	12.010	-	77.070
LOS OLIVOS	REPRESENTACIONES SANFLOR S.R.L.	AV. GERARDO UNGER MZ. A, LOTES 1, 2, 47 Y SUB-LOTE 48 - URB. INDUSTRIAL INFANTAS III ETAPA	15/07/2015	11.962	-	77.063
LOS OLIVOS	SEGUNDO BELLO RAMIREZ	ESQ. AV. SANTA CALLAO CON AV. LA CORDIALIDAD. MZ. A-5 LT. 17, URB. PRO-2DA ETAPA	27/06/2015	11.936	-	77.082
LOS OLIVOS	ADA PEREGRINA GALVEZ TRONCOS	ESQUINA AV. PROCERES Y AV. PORTALES. MZ. V-4, LOTE 66. URB. PRO	01/07/2015	11.943	-	77.077
LURIGANCHO	DELFIN LORENZO GAMEZ SANTILLAN	CARRETERA CENTRAL ESQ. CALLE JACARANDAES SUB LT. 34-B1, B2, B3 (EX FUNDO MOYOPAMPA)	27/06/2015	12.015	-	76.905
LURIGANCHO	MOVILGAS S.R.L.	AUTOPISTA RAMIRO PRIALE KM. 6.2 LOTE 2-A - CENTRO POBLADO SANTA MARIA DE HUACHIPA	29/06/2015	12.020	-	76.935
LURIGANCHO	CLARIGO S.A.C.	AV. LAS FLORES N° 750, URB. SANTA MARIA	23/07/2015	11.950	-	76.724
LURIGANCHO	ATS AMERICA S.A.C.	AV. LIMA SUR N° 895 - CHOSICA	20/07/2015	11.941	-	76.701

LURIGANCHO	INVERSIONES Y SERVICIOS SEMBLAS E.I.R.L.	MZ. J, LOTE 1, ASOCIACION HUERTA GRANJA EL AYLLU	27/06/2015	11.979	-	76.904
LURIGANCHO	MULTISERVICIOS ECOGAS S.A.C.	AV. CARAPONGO Y CALLE LOS ROBLES, MZ. D, LOTE 01 – URB. POPULAR NUEVO HORIZONTE CARAPONGO	25/07/2015	12.001	-	76.854
LURIGANCHO	INVERSIONES M Y E S.A.C	MZA, LT. 1, PARCELA 4 DEL EX FUNDO CARAPONGO	27/06/2015	12.003	-	76.862
LURIGANCHO	INVERSIONES M Y E S.A.C.	AV. 5 DE AGOSTO (ANTES AV. LAS TORRES), MZ. B, LOTES 3 Y 4, ASOCIACION CASA HUERTA TERO. DE MAYO	27/06/2015	11.987	-	76.936
LURIN	NEGOCIACION KIO S.A.C.	CARRETERA PANAMERICANA SUR KM. 25.62	23/07/2015	12.253	-	76.928
LURIN	GAZEL PERU S.A.C.	CARRETERA ANTIGUA PANAMERICANA SUR KM. 32 MZA. U LOTE 1 A.H. HUERTOS DE LURIN	20/05/2015	12.259	-	76.885
LURIN	FERRETERIA LOS HUERTOS DE SANTA ROSA S.A.C.	ANTIGUA PANAMERICANA SUR, ESQ. CON AV. LOS ALAMOS MZ. A, LOTE 1	16/07/2015	12.257	-	76.888
LURIN	ESTACION DE SERVICIOS LURIN S.A.C	ANTIGUA CARRETERA PANAMERICA SUR KM. 31 MZ. C LT.2 HUERTOS DE VILLENA	16/07/2015	12.252	-	76.892
LURIN	LX Y LX S.R.L.	ANTIGUA CARRETERA PANAMERICANA SUR KM 37 ESQ CALLE 1 Y AV CENTRAL MZ P2 LT 15 URB NUEVO LURIN	31/07/2015	12.284	-	76.863
LURIN	RUBIERMELINDA UGAZ DE GAMARRA	JR. INDEPENDENCIA MZ.18 LOTES 1 Y 2 SAN PEDRO DE LURIN KM 39.5	20/06/2015	12.288	-	76.853
LURIN	GRIFO NUEVO LURIN S.C.R.L.	CALLE 5 MZ. F LT 1 URB. PROVIESA UNIVERSAL (NUEVO LURIN)	18/06/2015	12.279	-	76.868
MAGDALENA DEL MAR	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. FAUSTINO SANCHEZ CARRION, ESQUINA CON AV. JUAN DE ALIAGA	18/07/2015	12.091	-	77.057
MAGDALENA DEL MAR	COESTI S.A.	AV JAVIER PRADO N° 2504 ESQUINA CALLE FLORA TRISTAN	13/08/2015	12.094	-	77.057
MAGDALENA DEL MAR	COESTI S.A.	AV. DEL EJERCITO N° 110 - 112 ESQUINA CON AV. BRASIL	13/08/2015	12.097	-	77.072
MAGDALENA DEL MAR	SERVICENTRO JULIA S.A.C.	AV. JAVIER PRADO OESTE N° 900-944-950-956. ESQUINA CON AV. JUAN DE ALIAGA	07/08/2015	12.093	-	77.058
MAGDALENA DEL MAR	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	JR. SALAVERRY N°478-480	01/08/2015	12.070	-	77.040
MAGDALENA DEL MAR	ASESORIA COMERCIAL S.A.	AV. DEL EJERCITO N° 965, 967 Y 973, LOTES 1, 3, 16C, 17 Y 18 DE LA MZ. 68, URB. SAN FELIPE	20/07/2015	12.100	-	77.062
MAGDALENA DEL MAR	ASESORIA COMERCIAL S.A. - ACOSA	AV. BRASIL N° 4191 - 4193 ESQ. CON AV. DEL EJERCITO Y JR. HIPOLITO UNANUE	20/07/2015	12.097	-	77.072
MAGDALENA DEL MAR	OPERACIONES & SERVICIOS GENERALES S.A.	CIRCUITO DE PLAYAS - PLAYA MARBELLA	22/06/2015	12.104	-	77.064

MIRAFLORES	VELDI S.A	INTERSECCION DE LA AV. GENERAL CORDOVA Y LA AV. PELAYO SAMANAMUD (EX HIPOLITO UNANUE)	06/07/2015	12.109	77.048
MIRAFLORES	A.B.G. S.A.C.	AV. ANGAMOS OESTE N° 1685	12/08/2015	12.111	77.046
MIRAFLORES	J.W. OLIVER S.A.C.	AV. ALFREDO BENAVIDES CUADRA 21	13/08/2015	12.128	77.010
MIRAFLORES	ADMINISTRADORA 6 DE AGOSTO S.A.	AV. DEL EJERCITO N° 1295	13/08/2015	12.114	77.048
MIRAFLORES	ABA SINGER & CIA. S.A.C.	COMANDANTE ESPINAR CUADRA 8	17/07/2015	12.111	77.037
MIRAFLORES	ABA SINGER & CIA S.A.C.	INTERSECCION AV. RICARDO PALMA, MARISCAL CACERES Y MARIANO ODICIO	17/07/2015	12.120	77.024
MIRAFLORES	REPSOL COMERCIAL S.A.C	AV. PASEO DE LA REPUBLICA INTERSECCION CON LA AV. ANGAMOS N° 498	13/08/2015	12.114	77.027
MIRAFLORES	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. ROOSEVELT N° 5672 ESQ. AV. MONSEÑOR ROCA Y BOLOÑA N° 385	13/08/2015	12.120	77.018
MIRAFLORES	COESTI S.A.	PASEO DE LA REPUBLICA NO. 5789	13/08/2015	12.127	77.024
MIRAFLORES	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. PASEO DE LA REPUBLICA N° 5790-5798	18/07/2015	12.123	77.025
MIRAFLORES	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. ANDRES AVELINO CACERES N° 120 ESQ. CON AV. RICARDO PALMA	18/07/2015	12.103	77.028
MIRAFLORES	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. PASEO DE LA REPUBLICA N° 5545 ESQUINA CON LA AV. RICARDO PALMA	18/07/2015	12.120	77.025
MIRAFLORES	COMPANIA DE PETROLEO SHELL DEL PERU S.A. (COESTI S.A.)	AV. BENAVIDES ESQUINA CON LA AV. REPUBLICA DE PANAMA	13/08/2015	12.126	77.018
MIRAFLORES	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. AREQUIPA 5080 ESQ. CON ENRIQUE PALACIOS	13/08/2015	12.117	77.030
MIRAFLORES	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	JR. ARIAS SCHEREIBER N° 124, ESQ. JOSE SABOGAL	18/07/2015	12.123	77.011
MIRAFLORES	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. AREQUIPA N° 4305	13/08/2015	12.109	77.030
MIRAFLORES	REPSOL COMERCIAL S.A.C	AV. BENAVIDES N° 2849	13/08/2015	12.128	77.005
MIRAFLORES	REPSOL COMERCIAL S.A.C	AV. COMANDANTE ESPINAR N° 585 ESQUINA CON LA AV. ANGAMOS	13/08/2015	12.114	77.037
MIRAFLORES	REPSOL COMERCIAL S.A.C	ESQUINA AV. 28 DE JULIO N° 904	13/08/2015	12.130	77.023

MIRAFLORES	COESTI S.A.	ESQUINA AV. LA PAZ Y AV. ARMENDARIZ N° 575	13/08/2015	12.135	77.025
MIRAFLORES	ASESORIA COMERCIAL S.A.	AV. BENAVIDES ESQ. CALLE CIRO ALEGRIA URB. EL ROSAL II ETAPA MZ. M LTS. 9 10 Y 11	15/07/2015	12.128	77.010
MIRAFLORES	ASESORIA COMERCIAL S.A.	AV. EL EJERCITO N 412-422	15/07/2015	12.097	77.072
MIRAFLORES	INMOBILIARIA SOL INVEST PERU S.A.	AV. DEL EJERCITO 290	16/07/2015	12.118	77.044
PACHACAMAC	ESTACION DE SERVICIOS PACHACAMAC S.A.C.	AV. PAUL POBLET, MZ C, SUB LOTE 1-A. HUERTO DE PACHACAMAC	16/07/2015	12.085	76.874
PACHACAMAC	LEIDA PEREGRINA ROMERO BORJA	AV. PAUL POBLET LIND MZ. 37 LOTE 1	18/07/2015	12.229	76.863
PACHACAMAC	GRUPO ARIAS S.A.C.	AV. LIMA ESQ. CALLE LA PAZ, URB. LOS PORTALES DE PACHACAMAC	18/06/2015	12.230	76.860
PACHACAMAC	EMPRESA DE SERVICIOS MULTIPLES LOS LAURELES DE MANCHAY S.A	AV VICTOR MALASQUEZ, PARCELA 7, COMUNIDAD CAMPESINA COLLANAC	29/06/2015	12.126	76.870
PUCUSANA	SERVICENTRO JABSA S.A.	AV. LIMA N° 646	25/07/2015	12.481	76.797
PUCUSANA	INVERSIONES Y ASESORAMIENTO ESCORPIO S.A.C.	CARRETERA PANAMERICANA SUR, KM 57.00, PREDIO COMUNAL CHUTANA PAMPA PATITA	18/07/2015	12.459	76.753
PUEBLO LIBRE	ABA SINGER & CIA S.A.C.	AV. SIMÓN BOLIVAR 496 - 498, ESQUINA JR. BELGRANO 110 - 120	17/07/2015	12.072	77.058
PUEBLO LIBRE	SERVICENTRO SANTA CECILIA S.A.C.	AV. BOLIVAR 499 ESQUINA CON JR. ISLAS HAWAI	11/07/2015	12.072	77.058
PUEBLO LIBRE	DERK S.A.C.	AV. DEL RIO N° 110	07/08/2015	12.067	77.055
PUEBLO LIBRE	ASESORIA COMERCIAL S.A.	AV. SUCRE N° 1070	15/07/2015	12.082	77.067
PUEBLO LIBRE	SERVICENTRO CAMINOS DEL INCA S.A.C	AV. LA MARINA NO. 892	13/08/2015	12.082	77.070
PUEBLO LIBRE	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. BOLIVAR N° 1020. ESQ CON AV. GENERAL CORDOVA	18/07/2015	12.072	77.065
PUNTE PIEDRA	SERVICENTRO PASAMAYO S.A.C.	CARRETERA PANAMERICANA NORTE KM. 34 Y CALLE SANTA ROSA MZ. K-1. LT. 12, CENTRO POBLADO ZAPALLAL	12/08/2015	11.844	77.099
PUNTE PIEDRA	ANTONIA CRUZ DOMINGUEZ	AV. LEONCIO PRADO N° 344 - ZAPALLAL	04/08/2015	11.844	77.100
PUNTE PIEDRA	CONSORCIO SANCHEZ & TAFUR S.A.C.	CARRETERA PANAMERICANA NORTE KM. 31,7	16/07/2015	12.199	76.988

PUENTE PIEDRA	GATIGA S.A.C.	CARRETERA PANAMERICANA NORTE KM. 29,5	12/07/2015	11.872	77.070
PUENTE PIEDRA	ASIA GRIFOS Y SERVICIOS GENERALES S.A.C. - AGRISER S.A.C.	AV. PUENTE PIEDRA N° 1218 KM.32 PANAMERICANA NORTE	06/06/2015	11.876	77.069
PUENTE PIEDRA	TRANSERVIS PACIFICO S.A.C	CALLE SAN MARTIN MZ. E3, LOTE 2 - EL DORADO	02/06/2015	11.827	77.102
PUENTE PIEDRA	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. LEONCIO PRADO N° 780 (PANAMERICANA NORTE KM. 34.5)	20/07/2015	11.842	77.104
PUENTE PIEDRA	EMPRESA DE TRANSPORTES Y SERVICIOS VIRGEN DE LA PUERTA S.A.	AV. REPUBLICA DE CROACIA N° 377, ZAPALLAL	20/07/2015	11.842	77.104
PUENTE PIEDRA	INVERSIONES GABILU S.A.C	AV. SAN JUAN DE DIOS CON CALLE 7 MZ- C1- LTE-1 URB. LOTIZACION INDUSTRIAL	26/06/2015	11.861	77.067
PUENTE PIEDRA	GRIFO SAN BARTOLOME E.I.R.L.	CALLE TACNA ESQUINA CON CALLE ABANCAY MZ 77 LT 1 AA.HH. SANTA ROSA	04/07/2015	11.872	77.087
PUENTE PIEDRA	HI GAS S.A.C	AV PROLOGACIÓN JUAN LECAROS SIN ESQ. AV COPACABANA - URB LOS CRISANTEMOS	04/08/2015	11.861	77.072
RIMAC	BEZIM GROUP S.A. (RIMAC)	AV. LOS PROCERES N° 199 - 199A, ESQUINA CON JR. GAMARRA	23/07/2015	12.037	77.037
RIMAC	SERVICENTRO PIZARRO S.A.C.	AV. FRANCISCO PIZARRO 800 CON AV. TARAPACA 101	13/08/2015	12.034	77.039
RIMAC	INVERSIONES PICORP S.A.C.	JR. VIRU N° 606	16/07/2015	12.038	77.035
RIMAC	RAMPOIL S.A.C.	CALLE DOMINGO ANGULO N° 131, EX. ALAMEDA DE LOS BOBOS, LT. 01 MZ. B, ESQUINA LA HUERTA	14/08/2015	12.033	77.027
RIMAC	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. SAMUEL ALCAZAR N° 801	13/08/2015	12.027	77.034
RIMAC	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. FRANCISCO PIZARRO N°1207	18/07/2015	12.031	77.042
RIMAC	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. 09 DE OCTUBRE N° 508 (AV. CIRCUNVALACION KM. 6.5), PIEDRA LIZA	13/08/2015	12.039	77.016
SAN BORJA	ESTACION DE SERVICIO AVIACION S.A.C.	INTERSECCION DE LA AV. SAN BORJA NORTE Y LA AV. AVIACION N° 2680	13/08/2015	12.094	77.003
SAN BORJA	JLF ASOCIADOS S.A.C	AV. SAN BORJA NORTE N° 1415 Y ESQ. CUADRA N° 8 AV. PASEO EL BOSQUE, URB. RAMON CASTILLA	25/06/2015	12.096	76.988
SAN BORJA	BRATA S.R.LTDA.	AV. JAVIER PRADO ESTE N° 3095 ESQUINA CON AV. AGUSTÍN DE LA ROSA TORO URB. JACARANDA II	30/07/2015	12.086	76.993
SAN BORJA	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. SAN LUIS N° 2480	18/07/2015	12.098	76.995

SAN BORJA	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. JOSE GALVEZ BARRENECHEA ESQ. CON LA CALLE 32	18/07/2015	12.107	-	77.011
SAN BORJA	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. JAVIER PRADO ESTE N° 3160	13/08/2015	12.087	-	76.992
SAN BORJA	ASESORIA COMERCIAL S.A.	AV. JAVIER PRADO N° 2500-2530-2540-2550 (ANTES 2500)	15/07/2015	12.088	-	77.000
SAN BORJA	INMOBILIARIA SOL INVEST PERU S.A.	AVIACION N° 3401	16/07/2015	12.105	-	77.001
SAN BORJA	REPSOL COMERCIAL S.A.C. - EE.SS. ANGAMOS	AV. ANGAMOS ESTE NO. 1095, ESQUINA CON MORALES DUARES	13/08/2015	12.111	-	76.980
SAN BORJA	DIESEL CORPORATION GAS S.A.C.	ESQ. DE LA AV. SAN LUIS N° 2605 CON SAN BORJA SUR	17/07/2015	12.101	-	76.995
SAN ISIDRO	ANEGADA S.A.C.	AV. JAVIER PRADO ESTE N° 311	13/08/2015	12.092	-	77.031
SAN ISIDRO	KRE S.A.	AV. PETIT THOUARS N° 2795	13/08/2015	12.091	-	77.032
SAN ISIDRO	A.B.G. S.A.C.	AV. DOS DE MAYO 1340 - 1380	13/08/2015	12.092	-	77.045
SAN ISIDRO	ESTACIONES DE SERVICIO GASOLINAS DE AMERICA S.A.C.	AV. PETIT THOUARS N° 3305 - 3307	15/07/2015	12.096	-	77.032
SAN ISIDRO	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. PASEO PARODI 220	13/08/2015	12.092	-	77.030
SAN ISIDRO	COESTI S.A.	AV. JAVIER PRADO OESTE NOS. 1895 - 1875 - 1899 ESQUINA CON LA AV. LOS CASTANOS	13/08/2015	12.095	-	77.050
SAN ISIDRO	WO S.A.	AV. GUILLERMO PRESCOTT N° 202 ESQ. CALLE BARCELONA	16/07/2015	12.091	-	77.048
SAN ISIDRO	ASESORIA COMERCIAL S.A.	AV REPUBLICA DE PANAMA 3690-3696	15/07/2015	12.102	-	77.019
SAN ISIDRO	KRE S.A.	AV. GUARDIA CIVIL N° 1109 ESQ. CON AV. DEL PARQUE SUR N° 314	13/08/2015	12.103	-	77.015
SAN ISIDRO	ESTACION DE SERVICIOS CORPAC S.A.	AV. ENRIQUE CANAVAL MOREYRA N° 202	16/07/2015	12.097	-	77.024
SAN ISIDRO	COESTI S.A.	AV. PASEO DE LA REPUBLICA N° 3890 CON AV. ARAMBURU	13/08/2015	12.103	-	77.028
SAN ISIDRO	INVERSIONES BOREAL S.A.	AV. AUGUSTO PEREZ ARANIBAR (ANTES AV. DEL EJERCITO) N° 2199 ESQ. AV. SALA VERRY	15/07/2015	12.103	-	77.058
SAN ISIDRO	COESTI S.A.	AV. REPUBLICA DE COLOMBIA N 105-109	13/08/2015	12.099	-	77.032

SAN ISIDRO	GRIFO DENNIS S.A.C.	AV. PETIT THOUARS N° 3929	18/06/2015	12.101	-	77.031
SAN ISIDRO	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. DEL PARQUE SUR 285 ESQ. AV. GUARDIA CIVIL	13/08/2015	12.104	-	77.015
SAN ISIDRO	REPSOL COMERCIAL S.A.C	AV.CAMINO REAL N° 1298	13/08/2015	12.107	-	77.040
SAN ISIDRO	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. GENERAL PEZET N° 1301	13/08/2015	12.103	-	77.052
SAN ISIDRO	REPSOL COMERCIAL S.A.C. - (TIKY TOO)	AV. JOSE GALVEZ BARRENECHEA N° 211 ESQUINA CON AV. DEL PARQUE NORTE N° 590	13/08/2015	12.092	-	77.013
SAN ISIDRO	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	JOSE GALVEZ BARRENECHEA N° 520	13/08/2015	12.097	-	77.013
SAN ISIDRO	JOVEME E.I.R.L.	AV. REPUBLICA DE PANAMA CUADRA 32	22/06/2015	12.096	-	77.021
SAN JUAN DE LURIGANCHO	CLARIGO S.A.C.	AV. CRUZ DE MOTUPE MZ N 1 LOTE 1, AA HH MONTENEGRO	27/07/2015	11.938	-	76.974
SAN JUAN DE LURIGANCHO	MARCELINA OCTAVIA HUARACA VARGAS	AV. SANTA ROSA 2350 URB. SAN CARLOS	25/05/2015	11.993	-	77.000
SAN JUAN DE LURIGANCHO	NEGOCIACION YA E.I.R.L.	AV. WIESE MZ K-19 LOTE L-15	19/06/2015	11.942	-	76.982
SAN JUAN DE LURIGANCHO	GRIFO LIBERTAD S.A.	AV. HEROES DEL DEL CENEPA ESQUINA CON LA CALLE D AA.HH SANTA MARIA	25/05/2015	11.966	-	76.971
SAN JUAN DE LURIGANCHO	VALNI S.A.C.	AV. EL SOL 527 ESQUINA PASAJE 13	24/07/2015	11.986	-	77.003
SAN JUAN DE LURIGANCHO	GRIFOS COPA S.A.C.	AV. EL SOL ESQUINA CON AV. LOS ALAMOS, MZ. E. LOTES 20B Y 20A-1. URB. CANTO GRANDE	22/05/2015	11.987	-	76.999
SAN JUAN DE LURIGANCHO	CORPORACION DE PETROLEOS AM S.A.C.	CALLE PURUCHUCO ESQ. CON HATUN COLLA MZ. M LT. 2 URB. MANGOMARCA BAJA	22/05/2015	12.014	-	76.983
SAN JUAN DE LURIGANCHO	GRUPO GAS NATURAL COMPRIMIDO S.A.C.	AV. LA PRINCIPAL (ANTES AV. CAMPOY) MZ. B LOTE 5	16/07/2015	12.010	-	76.994
SAN JUAN DE LURIGANCHO	CELINDA CHAVEZ FLORES	ASOC. PRO VIVIENDA LAS VIOLETAS MZ. S LT. 2	05/06/2015	12.013	-	77.006
SAN JUAN DE LURIGANCHO	CEPOCAR S.R.L.	AV. STA. ROSA N 496 ESQ. CALLE LA PILA	23/06/2015	11.971	-	76.992
SAN JUAN DE LURIGANCHO	GRUVENI S.R.L	INTERSECCION AV. CIRCUNVALACION Y CALLE V. MZ. D, LTS. 3 Y 4, COOP. DE VIVIENDA LA UNION	24/06/2015	11.970	-	76.989
SAN JUAN DE LURIGANCHO	COESTI S.A.	AV. PROCERES DE LA INDEPENDENCIA N° 2773-2785-2799 ESQUINA CON AV. EL SOL N° 388 - URB. SAN CARLOS	13/08/2015	11.985	-	77.007

SAN JUAN DE LURIGANCHO	DEMETRIO ARIAS ARZAPALO	AV. PROCERES DE LA INDEPENDENCIA N° 3810-A ESQ. JR. LOS SOCIOLOGOS URB. MARISCAL CACERES	18/06/2015	11.968	-	76.993
SAN JUAN DE LURIGANCHO	LOS CIRUELOS S.A.C.	AV. LOS PROCERES DE LA INDEPENDENCIA MZ. I LT. 10 ESQ. JR. LOS CIRUELOS	31/07/2015	11.983	-	77.006
SAN JUAN DE LURIGANCHO	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. PROCERES DE LA INDEPENDENCIA N° 3299, ESQ. CON AV. EL BOSQUE, URB. CANTO GRANDE, MZ. B - LT. 06	18/07/2015	11.979	-	77.005
SAN JUAN DE LURIGANCHO	GRIFO VALCARD S.R.L.	ESQ. AV. LOS POSTES CON LA AV. SANTA ROSA - URB. LA HUAYRONA	23/06/2015	11.996	-	77.001
SAN JUAN DE LURIGANCHO	REPSOL COMERCIAL S.A.C	AV. PROCERES DE LA INDEPENDENCIA N° 5324	13/08/2015	11.944	-	76.982
SAN JUAN DE LURIGANCHO	ESTACION DE SERVICIO PONCE S.R.L.	COOPERATIVA VIVIENDA EL VALLE MZ. C, LT. 25	13/08/2015	12.019	-	76.954
SAN JUAN DE LURIGANCHO	INVERSIONES TERSIL E.I.R.L.	AV. SANTA ROSA MZ. J LOTE 19 LOS ALAMOS	03/07/2015	11.966	-	76.999
SAN JUAN DE LURIGANCHO	ESTACION DE SERVICIOS EL TRIANGULO S.A.C.	AV. GRAN CHIMU N° 1999 - URB. ZARATE (ANTES:AV. GRAN CHIMU ESQ.MALECON CHECA CDRA. 20)	05/08/2015	12.025	-	76.982
SAN JUAN DE LURIGANCHO	ESTACION DE SERVICIO CORAZON DE JESUS S.A.C.	AV. PROCERES DE LA INDEPENDENCIA N° 197-199	16/07/2015	12.032	-	77.012
SAN JUAN DE LURIGANCHO	COESTI S.A.	AV. PROCERES DE LA INDEPENDENCIA N° 104. URB.ZARATE	13/08/2015	12.032	-	77.012
SAN JUAN DE LURIGANCHO	BAKTUN 13 E.I.R.L.	AV. GRAN CHIMU N° 1412	23/07/2015	12.024	-	76.988
SAN JUAN DE LURIGANCHO	H M INVERSIONES Y SERVICIOS S.A.	AV. CANTO GRANDE N° 401, MZ I, LOTE 5, URB CANTO BELLO	18/07/2015	12.022	-	77.014
SAN JUAN DE MIRAFLORES	GRIVAR S.A.	AV DEFENSORES DE LIMA N° 630	05/08/2015	12.148	-	76.970
SAN JUAN DE MIRAFLORES	GRIFO CRISTO SALVADOR S.A.C.	AV. LOS HEROES N° 1366 -1372, URB. JARDIN	13/08/2015	12.161	-	76.956
SAN JUAN DE MIRAFLORES	REPSOL COMERCIAL S.A.C (operador exclusivo de CL)	CARRETERA PANAMERICANA SUR KM. 17 AA.HH. LAS BRISAS	13/08/2015	12.199	-	76.975
SAN JUAN DE MIRAFLORES	GASBRA S.A.C.	AV. CIRCUNVALACION N° 377. ESQ. CON PROLONGACION BENAVIDES	21/07/2015	12.131	-	76.978
SAN JUAN DE MIRAFLORES	ESTACION DE SERVICIOS MIRWAL S.A.C.	AV. MIGUEL IGLESIAS ESQUINA CON AV. ANDRÉS A. CÁCERES, MZ. E, LTS. 14 Y 15, AA.HH. HEROES DE SAN JUAN	19/06/2015	12.179	-	76.963
SAN JUAN DE MIRAFLORES	ESTACION DE SERVICIOS MULTIPLES EL MILAGRO S.R.L.	AV. JUAN VELASCO ALVARADO N° 813, COOP. VALLE DE SHARON	18/06/2015	12.172	-	76.965
SAN JUAN DE MIRAFLORES	INVERSIONES SATELITE S.A.C.	AV. PEDRO MIOTTA N° 800-810 Y AV. BELISARIO SUAREZ	25/06/2015	12.161	-	76.979

SAN JUAN DE MIRAFLORES	ESTACION PACHACUTEC S.A.C.	AV. DEFENSORES DE LIMA Y JR. TORRES PAZ PAMPLONA BAJA	13/07/2015	12.147	-	76.970
SAN JUAN DE MIRAFLORES	SUR EXPORT E.I.R.L.	PROLONGACION AV. DEFENSORES DE LIMA N° 893-895 Y CALLE CERRO AZUL N° 227, 233, 237, URB. SAN IGNACIO DE MONTE RRICO	04/08/2015	12.131	-	76.976
SAN JUAN DE MIRAFLORES	REPRESENTACIONES E INVERSIONES CAMAMA S.A.C.	ESQ. AV. SAN JUAN Y CALLE CAJAMARCA MZ. R-10 LT. 12, SECTOR LEONCIO PRADO - PAMPLONA ALTA	20/07/2015	12.135	-	76.959
SAN JUAN DE MIRAFLORES	SERVI GRIFOS S.A.	CARRETERA PANAMERICANA SUR KM. 14.00 - URB. SAN JUAN	22/06/2015	12.170	-	76.976
SAN LUIS	INVERSIONES JIARA S.A.C.	AV. LAS TORRES N° 508, ESQUINA CON EL JR. MARISCAL ORBEGOSO, URB. EL PINO	23/06/2015	12.070	-	76.988
SAN LUIS	MIDAS GAS S.A.	AV. NICOLAS ARRIOLA N° 3191	16/07/2015	12.065	-	76.990
SAN LUIS	COMERCIAL HUMAY MAREJA S.A. (GRIFO VIA PUBLICA)	AV. CIRCUNVALACION N° 1898-A URB. EL PINO	14/07/2015	12.071	-	76.994
SAN LUIS	IMPORTACIONES EXPORTACIONES SAN LUIS S.A.	AV. NICOLAS ARRIOLA N° 2140 ESQ. CON AV. SAN LUIS	31/07/2015	12.072	-	77.002
SAN LUIS	COESTI S.A.	AV. NICOLAS AYLLON N° 1340	13/08/2015	12.064	-	76.996
SAN MARTIN DE PORRES	GRIFO CONTROL S.A.C.	AV. ZARUMILLA N° 810. URB. ZARUMILLA	23/06/2015	12.033	-	77.054
SAN MARTIN DE PORRES	DELTA COMBUSTIBLES E.I.R.L.	AV. ALFREDO MENDIOLA N° 700 - 704	16/07/2015	12.021	-	77.057
SAN MARTIN DE PORRES	TRAILER GAS S.A.C.	AV. ALFREDO MENDIOLA N° 6810, ESQ. CON AV. SAN MIGUEL Y CALLE SAN LUIS	02/06/2015	12.023	-	77.059
SAN MARTIN DE PORRES	H & P INGENIERIA LÍQUIDA S.A.C.	AV. LOS DOMINICOS MZ. U. LT.18 - URBANIZACIÓN LOS CIPRESES	17/07/2015	12.000	-	77.103
SAN MARTIN DE PORRES	SERVICENTRO LA ALAMEDA S.A.C.	AV. CARLOS IZAGUIRRE ESQUINA CON AV. SANTA ROSA MZ. A LOTE 19, URB. LA FLORIDA	18/06/2015	11.990	-	77.097
SAN MARTIN DE PORRES	MIOLENA S.A.	AV. CANTA CALLAO Y CALLE 2 - MZ. F. LT. 19 - 22, 38, 39, URB. BRISAS DE STA ROSA	07/07/2015	11.991	-	77.108
SAN MARTIN DE PORRES	INVERSIONES HUANDY S.R.L.	LT. 23 DE LA MANZANA N2 - II ETAPA URB. LOS NARANJOS	05/07/2015	11.977	-	77.084
SAN MARTIN DE PORRES	CUBAS CUBAS HECTOR FELIX	MZ. 2-A, LOTES 1 Y 1A, URBANIZACION PERU PRIMERA ZONA	19/06/2015	12.025	-	77.089
SAN MARTIN DE PORRES	GRIFO SERVIDOR S.A.	AV. ALFREDO MENDIOLA N° 1395 - URB. LA MILLA	17/07/2015	12.015	-	77.060
SAN MARTIN DE PORRES	LUCILA GONZALES HURTADO DE PALACIOS	ESQUINA DE LA AV. CANTA CALLAO Y LOS DOMINICOS MZ. E LOTE 7, URB. LAS BRISAS DE SANTA ROSA	09/07/2015	11.991	-	77.107

SAN MARTIN DE PORRES	SEGUNDO BELLO RAMIREZ	ESQ. AV. PROLONGACION PACASMAYO Y AV. EL SOL DE NARANJAL. PARCELA II EX-FUNDO EL NARANJAL	06/06/2015	-	11.968	-	77.097
SAN MARTIN DE PORRES	ESTACION SANTA RITA S.A.C.	INTERSECCION DE LA AUTOPISTA CANTA CALLAO Y LA AV. CARLOS IZAGUIRRE	13/08/2015	-	11.989	-	77.105
SAN MARTIN DE PORRES	JUANA PONCE ZEGARRA	AV. TANTAMAYO (EX. AV. CHUQUITANTA) Y AV. PACASMAYO (EX. AV. ALEJANDRO BERTELLO), MZ. B LT. 1 Y 2. URB. SAN JUAN BAUTISTA	02/07/2015	-	11.965	-	77.092
SAN MARTIN DE PORRES	PETROMIX S.A.C.	AV. TANTAMAYO ESQUINA CON AV. CENTRAL, LOTES 3 Y 4 DE LA MZ. A PROGRAMA DE VIVIENDA RESIDENCIAL, 1RA ETAPA	22/05/2015	-	11.962	-	77.094
SAN MARTIN DE PORRES	GRIFO SAN IGNACIO S.A.C.	AV. ALFREDO MENDIOLA S/N ALTURA KM. 21.5 CARRETERA PANAMERICANA NORTE	13/08/2015	-	12.023	-	77.059
SAN MARTIN DE PORRES	EL GRIFITO S.A.	AV. TOMAS VALLE N° 2053 – URB. SAN PEDRO DE GARAGAY	01/08/2015	-	12.013	-	77.086
SAN MARTIN DE PORRES	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. UNIVERSITARIA NORTE N° 2901	13/08/2015	-	11.988	-	77.081
SAN MARTIN DE PORRES	INVERSIONES PICORP S.A.C.	AV. JOSE GRANDA N° 3210, URB. EL ESTABLO	06/07/2015	-	12.024	-	77.080
SAN MARTIN DE PORRES	ELSA SOLEDAD SANCHEZ SUCARI	AV. EDUARDO HABICH N° 678 ESQUINA CON EL JR. JOSE SABOGAL	01/08/2015	-	12.030	-	77.060
SAN MARTIN DE PORRES	DISTRIBUIDOR MINORISTA DE PRODUCTOS LIQUIDOS E.I.R.L.	MZD, LOTE 2 (INTERSECCION DE AV. CANTA CALLAO Y AV. LOS OLIVOS) ASOCIACION DE VIVIENDA MONTE AZUL	26/06/2015	-	11.984	-	77.099
SAN MARTIN DE PORRES	COESTI S.A.	AV. TOMAS VALLE N° 1981. ESQ. CALLE BAQUIJANO Y CARRILLO	13/08/2015	-	12.013	-	77.085
SAN MARTIN DE PORRES	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. UNIVERSITARIA ESQ. AV. ANTUNEZ DE MAYOLO MZ. B LT. 1 Y 2	18/07/2015	-	11.996	-	77.085
SAN MARTIN DE PORRES	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	INTERSECCION DE LA AV. UNIVERSITARIA Y AV. ANGELICA GAMARRA (LT. 01-B), URB. SANTO TOMAS DE GARAGAY	18/07/2015	-	12.007	-	77.083
SAN MARTIN DE PORRES	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. TUPAC AMARU N° 1453	13/08/2015	-	12.010	-	77.053
SAN MIGUEL	INVERSIONES UCHIYAMA S.R.L. (OPERADOR DE C.L. Y GLP)	AV. LA MAR N° 2382 Y AV. RIVAGÜERO N° 810 URB. PANDO IV ETAPA (ANTES AV. RIVA AGUERO ESQ. CON LA MAR)	13/08/2015	-	12.074	-	77.084
SAN MIGUEL	GRIFO SAN IGNACIO S.A.C.	AV. VENEZUELA N° 4647	13/08/2015	-	12.062	-	77.096
SAN MIGUEL	ASESORIA COMERCIAL S.A.	AV. ELMER FAUCETT NO. 384	17/07/2015	-	12.069	-	77.098
SAN MIGUEL	COESTI S.A.	AV. LA MARINA N° 2001 ESQ. CON UNIVERSITARIA	13/08/2015	-	12.078	-	77.084
SAN MIGUEL	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	ESQUINA DE LA AV. LA MARINA N° 2789 CON LA AV. RAFAEL ESCARDO, URB MARANGA	13/08/2015	-	12.078	-	77.093

SAN MIGUEL	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. ELMER FAUCETT N° 477-481 URB. MARANGA	13/08/2015	12.067	-	77.097
SAN MIGUEL	COESTI S.A.	AV. LA MARINA N° 3112 URB. MARANGA	13/08/2015	12.078	-	77.084
SAN MIGUEL	COESTI S.A.	AV. LA MARINA N° 2185 (AV. LA MARINA INT. AV. RIVA AGUERO Y CALLE 39)	13/08/2015	12.078	-	77.084
SAN MIGUEL	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. RAFAEL ESCARDO N° 250	18/07/2015	12.081	-	77.095
SAN MIGUEL	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. LA PAZ 1200, ESQUINA CALLE FRANCISCO DE ZELA	01/08/2015	12.085	-	77.094
SAN MIGUEL	GRIFO LA PAZ S.A.C.	AV. LA PAZ N° 915, ESQ. CON CALLE INCLAN	14/08/2015	12.086	-	77.091
SAN MIGUEL	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. LA MARINA N° 2530	13/08/2015	12.078	-	77.090
SANTA ANITA	INVERSIONES GARAY S.R.L.	AV. HUANCARAY MZ. A-6 LOTES DEL 44 AL 47 URB. LAS FLORES	25/06/2015	12.038	-	76.955
SANTA ANITA	ESTACION DE SERVICIO SANTA ROSA S.R.L.	AV. SANTA ROSA N° 274	21/07/2015	12.051	-	76.962
SANTA ANITA	ESTACION DE SERVICIO SANTA ANITA S.A.C.	AV. METROPOLITANA MZ. C-8 LOTE 20	17/06/2015	12.036	-	76.949
SANTA ANITA	ROOSEVELT INVERSIONES GENERALES S.R.L.	ESQ. AV. ENCALADA CON AV. HUANCARAMA (EX-AV. FERROCARRIL) MZ. A3 LTS. 12 Y 13. URB. LAS PRADEBAS	27/07/2015	12.033	-	76.964
SANTA ANITA	SERVICENTRO UNIVERSAL S.R.L.TDA.	AV. APURIMAC ESQ. AV. SANTIAGO DE CHUCO N° 501	17/06/2015	12.043	-	76.971
SANTIAGO DE SURCO	A.B.G. S.A.C.	AV. ROOSEVELT Y PARQUE ALTO CDRA 6	12/08/2015	12.147	-	77.009
SANTIAGO DE SURCO	ESTACION DE SERVICIOS BOLIVAR S.A.	AV. SANTIAGO DE SURCO N° 4420	22/05/2015	12.141	-	76.992
SANTIAGO DE SURCO	SHENANDOA S.A.	AV. CAMINOS DEL INCA N° 194 Y CALLE PUNTA PEJERREY	26/06/2015	12.113	-	76.993
SANTIAGO DE SURCO	SERVICENTRO GERMANICO F.H. S.A.C.	AV. REPUBLICA DE PANAMA N° 6901-A ESQ. CON AV. MARISCAL CASTILLA	14/08/2015	12.134	-	77.018
SANTIAGO DE SURCO	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. SAN JUAN N° 112, URB. SANTA TERESA	18/07/2015	12.127	-	76.978
SANTIAGO DE SURCO	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. TOMAS MARSANO ESQUINA CON AV. LOS PROCERES	13/08/2015	12.148	-	76.986
SANTIAGO DE SURCO	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. JORGE CHAVEZ N° 870 - 877, ESQ. AV. ROOSEVELT	18/07/2015	12.147	-	76.986

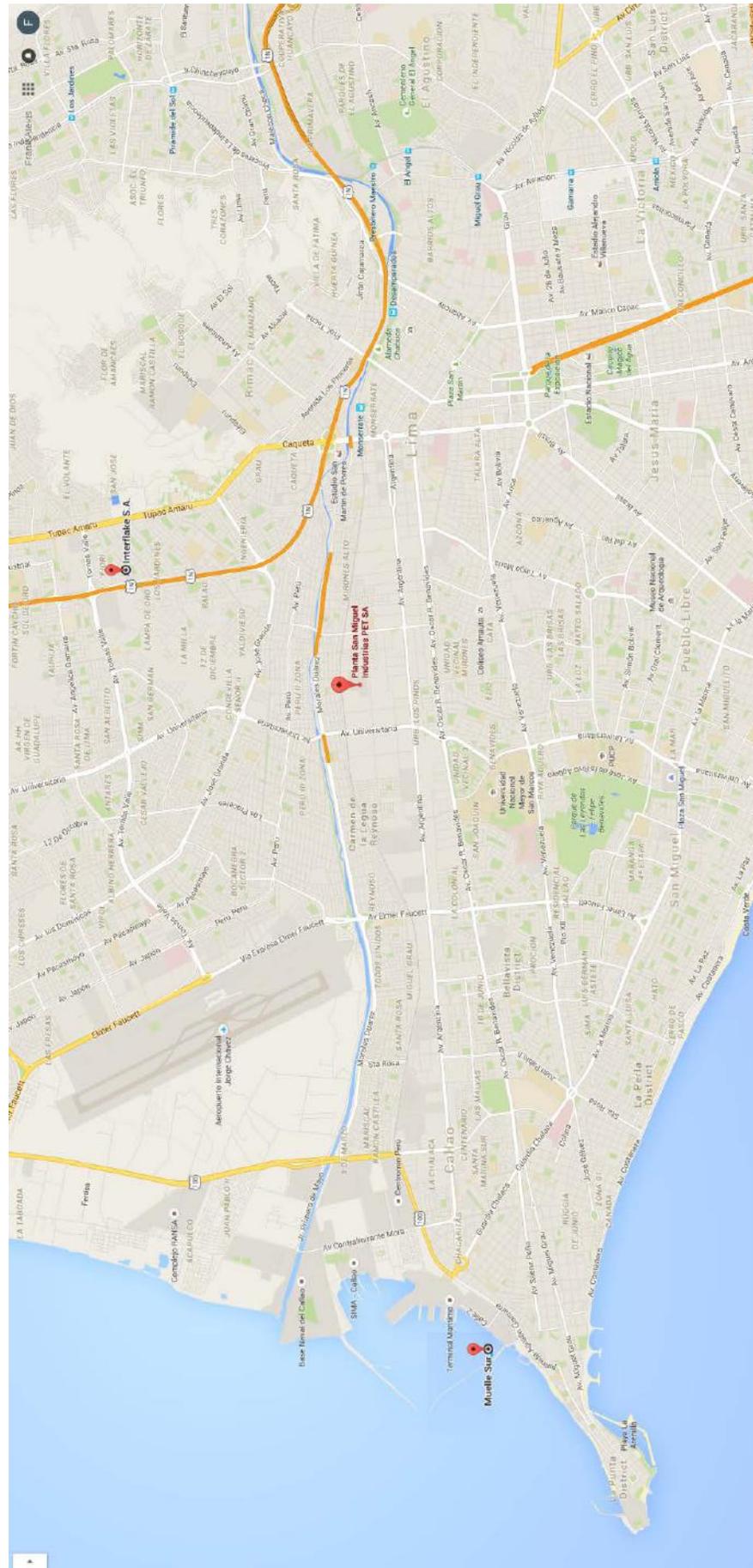
SANTIAGO DE SURCO	AUTOSERVICIOS SAN ISIDRO S.R.L.TDA.	AV. BENAVIDES 4295 -URB.HIGUERETA	14/08/2015	12.128	-	76.992
SANTIAGO DE SURCO	COESTI S.A.	AV. SANTIAGO DE SURCO N° 3291, ESQUINA CON LOS ALAMOS LOTES 4 Y 5	13/08/2015	12.132	-	76.999
SANTIAGO DE SURCO	COESTI S.A.	AV. CAMINOS DEL INCA N° 2017 ESQ. CON LA AV. BENAVIDES	13/08/2015	12.113	-	76.982
SANTIAGO DE SURCO	GRIFOS LA TUNA S.A.C.	ESQUINA AV. AYACUCHO CON LA AV. PROLONGACION TOMAS MARSANO	16/07/2015	12.135	-	76.997
SANTIAGO DE SURCO	COESTI S.A.	ESQ. AV. TOMAS MARSANO Y LOS PROCERES	13/08/2015	12.148	-	76.986
SANTIAGO DE SURCO	COESTI S.A.	AV. MARISCAL CASTILLA N° 905	13/08/2015	12.135	-	77.007
SANTIAGO DE SURCO	SERVICENTRO LOS ROSALES S.A.	AV PROLONGACION PASEO DE LA REPUBLICA N° 7807	27/06/2015	12.142	-	77.002
SANTIAGO DE SURCO	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. TOMAS MARSANO N° 4080 ESQUINA CON AV. SURCO	18/07/2015	12.139	-	76.994
SANTIAGO DE SURCO	INVERSIONES GASSURCO S.A.C	AV. GUARDIA CIVIL SUR ESQUINA CON CALLE DOÑA MERCEDES, MZ B LOTES 1,2 Y 3	13/08/2015	12.172	-	76.992
SANTIAGO DE SURCO	REPRESENTACIONES CASASI S.A.	ESQUINA AV. EL POLO Y AV. RAUL FERRERO (CLUB GOLF LOS INCAS N° 493 MZ. C LT. 13)	22/07/2015	12.093	-	76.967
SANTIAGO DE SURCO	CORPORACION BLUE GAS S.A.C.	AV. PRIMAVERA N° 1695 - CENTRO COMERCIAL MONTE RRICO	13/08/2015	12.109	-	76.970
SANTIAGO DE SURCO	COESTI S.A.	AV. ANGAMOS ESTE N° 1159 (ANTES: AV. PRIMAVERA N° 1159), URB. VALLE HERMOSO DE MONTE RRICO	13/08/2015	12.113	-	77.018
SANTIAGO DE SURCO	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. PRIMAVERA N° 1204 - 1212 ESQ. CON CALLE JERONIMO DE ALIAGA	13/08/2015	12.110	-	76.976
SANTIAGO DE SURCO	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. PROLONGACION PRIMAVERA N° 1120 MZ. P LOTES 1 Y 2	13/08/2015	12.110	-	76.977
SANTIAGO DE SURCO	E.G.A. EMPRESARIAL S.A.C.	AV. EL DERBY 109 ESQUINA CON LA AV. EL POLO	16/07/2015	12.099	-	76.971
SANTIAGO DE SURCO	E.G.A. EMPRESARIAL S.A.C.	AV. EL DERBY N° 118, MZ. A, LOTE 5, URB. EL DERBY	16/07/2015	12.099	-	76.971
SURQUILLO	ESTACION DE SERVICIOS MASUR S.A.C.	AV. REPUBLICA DE PANAMA 4361-4395 ESQUINA CON JR. SALA VERRY	13/08/2015	12.109	-	77.019
SURQUILLO	SERVICIOS RIGAL S.A.C.	AV. PASEO DE LA REPUBLICA N° 4251	16/07/2015	12.107	-	77.027
SURQUILLO	KEMALU S.A.C.	AV. ANGAMOS ESTE 2398 URB. LA CALERA DE LA MERCED	14/08/2015	12.112	-	77.006

SURQUILLO	ESTACION DE SERVICIOS MONTE EVEREST S.A.C.	AV. AVIACION N° 4269,4285 Y CALLE CLARA BARTON N° 121	20/07/2015	12.118	-	76.998
SURQUILLO	REPSOL COMERCIAL S.A.C	AV. REPUBLICA DE PANAMA N° 4101 ESQ. AV. TOMAS MARSANO	13/08/2015	12.113	-	77.018
SURQUILLO	COESTI S.A.	AV. TOMAS MARSANO N° 1008 ESQUINA CON AV. ANGAMOS	13/08/2015	12.113	-	77.012
SURQUILLO	REPSOL COMERCIAL S.A.C.	AV. JOSE GÁLVEZ BARRENECHEA N° 1146 (ANTES AV. PRINCIPAL) ESQ. CON CALLE 32 URB. VILLA VICTORIA	13/08/2015	12.108	-	77.011
SURQUILLO	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	INTERSECCION DE LA AV. ANGAMOS N° 1401 Y LA CALLE SAN LORENZO	18/07/2015	12.112	-	77.017
SURQUILLO	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. REPÚBLICA DE PANAMÁ N° 5160	18/07/2015	12.116	-	77.018
SURQUILLO	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. AVIACION N° 4524 ESQUINA CON LA AV. VILLARAN	18/07/2015	12.120	-	76.998
SURQUILLO	REPSOL COMERCIAL S.A.C	AV. ANDRES ARAMBURU N 904 - 908	13/08/2015	12.102	-	77.021
VILLA EL SALVADOR	INVERSIONES MICE S.A.C.	AV. MARIA REYCHE Y SEPARADORA INDUSTRIAL IV ETAPA, URB. PACHACAMAC	15/07/2015	12.241	-	76.914
VILLA EL SALVADOR	GAZEL PERU S.A.C.	AV. LIMA ESQUINA AV. MARIA REICHE, MZ. C, LOTE 17, AA.HH. VILLA LA PAZ	31/07/2015	12.239	-	76.913
VILLA EL SALVADOR	PETROSUR S.A.C.	CARRETERA PANAMERICANA SUR KM. 19.5	13/08/2015	12.223	-	76.974
VILLA EL SALVADOR	JEVARO S.A.C.	AV. 200 MILLAS ESQ. CON AV. MICAELA BASTIDAS, MZ. C5, LOTE 12,GRUPO RESIDENCIAL 31 SECTOR 3	28/05/2015	12.231	-	76.933
VILLA EL SALVADOR	EUROMAXX S.A.C.	MANZANA N. LOTE 5. GRUPO 20 SECTOR 1. ESQ. CON AV. MICAELA BASTIDAS	27/07/2015	12.201	-	76.950
VILLA EL SALVADOR	INVERSIONES NOBAL S.A.C.	AV SEPARADORA INDUSTRIAL ESQUINA CON CALLE C1 AGRUPAMIENTO PACHACAMAC MZ B1 PARCELA 3C GRUPO B LOTE 25	17/06/2015	12.191	-	76.944
VILLA EL SALVADOR	ADA CECILIA MONTERO ZURICHAQUI	AV JOSE CARLOS MARIATEGUI S/N MZ H, LOTES 16 Y 17, SECTOR III, GRUPO 9	09/07/2015	12.221	-	76.932
VILLA EL SALVADOR	PACHACUTEC INVERSIONES GENERALES S.R.L.	ESQUINA AV. PACHACUTEC Y AV. EL SOL MZ. E LT. 1 PARQUE INDUSTRIAL	27/07/2015	12.195	-	76.934
VILLA EL SALVADOR	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. MATEO PUMACAHUA S/N. MZ. D, LOTE 1	18/07/2015	12.192	-	76.953
VILLA EL SALVADOR	PERUANA DE ESTACIONES DE SERVICIOS S.A.C.	AV. JOSE CARLOS MARIATEGUI, ESQ. AV. REVOLUCION. SECTOR 3 GRUPO 15 MZ. A, LTS. 12 Y 13	18/07/2015	12.221	-	76.932
VILLA EL SALVADOR	GRIFOS ESPINOZA S.A.	ESQ. AV. MICAELA BASTIDAS Y CALLE 8 MZ I GRUPO 19	14/08/2015	12.213	-	76.943

VILLA EL SALVADOR	GRUPO REVILLA S.A.C.	AV. REVOLUCION. ESQ. AV. TALARA. SECTOR3 GRUPO 12. MZ. N. LOTES 2, 3, 4 Y 5	24/07/2015	12.226	-	76.929
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	TRANSPORTE CASSA E.I.R.L.	CRUCE DE LA AV. 26 DE NOVIEMBRE N° 2683 Y JR. MOCHE - AA. HH. VIRGEN DE LOURDES	30/06/2015	12.172	-	76.917
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	REPRESENTACIONES Y ASOCIADOS MICA S.A.C.	AV. SALVADOR ALLENDE CON AV. MANCO CAPAC, LOTE 9, MZ. N2	20/06/2015	12.160	-	76.956
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	RED OPERADORA DE ENERGIA S.A.C.	AV. PACHACUTEC N° 1700	13/08/2015	12.174	-	76.948
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	GRIFO VALLE ALTO S.A.C.	CALLE SAN MARTIN DE PORRAS N° 413 MZ. 191, LOTES 18 Y 1 ETAPA V, PP.JJ. JOSE CARLOS MARIATEGUI	17/06/2015	12.162	-	76.950
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	SERVICENTRO BERNY S.R.L.	AV. DEFENSORES DE LIMA (EX-SALVADOR ALLENDE) ESQ. JULIO C. TELLO	17/06/2015	12.156	-	76.960
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	MARCELA GALVEZ MENDOZA	AV. EL SOL N° 645	03/06/2015	12.165	-	76.945
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	OPERADORES DE COMBUSTIBLES VILLA MARIA S.A.C.	AV. EL SOL N° 278, MZ K1 LOTE 8 PRIMER HOGAR POLICIAL ZONA 1	21/05/2015	12.167	-	76.948
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	SERVICENTRO MARCO ANTONIO S.R.L.	AV. VILLA MARIA 1400	23/07/2015	12.159	-	76.940
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	GRIFO PEDRO MARIO E.I.R.L.	SUB-LOTE 10A, MZ. 207 SECTOR VALLECITO ALTO - AA.HH.-J.C. MARIATEGUI	18/07/2015	12.145	-	76.950
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	SERVICIOS MULTIPLES POGAS S.A.C.	AV. 26 DE NOVIEMBRE N° 2415, ESQUINA CON CALLE ZAÑA, AA.HH. NUEVA ESPERANZA	14/07/2015	12.171	-	76.917
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	INVERSIONES LUCOCIZA S.A.C.	AV. PACHACUTEC N° 3601	05/08/2015	12.179	-	76.944
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	E & A INVERSIONES S.A.	AV. PACHACUTEC N° 5955	15/07/2015	12.202	-	76.931
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	ESTACION DE SERVICIOS NUEVO PROGRESO S.A.C.	AV. PACHACUTEC CON AVENIDA N° 4. L.T. 2, 3, 4, 5. AAHH NUEVO PROGRESO	15/07/2015	12.182	-	76.942
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	MULTISERVICE FAJARDO S.A.C.	AV. JOSE CARLOS MARIATEGUI N° 1217	22/05/2015	12.152	-	76.952
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	GRIFOS ESPINOZA S.A.	AV. PROLONGACION PACHACUTEC N° 5295 (ANTES: AV. PACHACUTEC N° 5295, MZ. T, L.T. 9. SOCIEDAD UNION DE COLONIZADORES DE LA TABLADA DE LURIN - VMT)	14/08/2015	12.195	-	76.935
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	EL REGALON S.A.C	AV. 27 DE DICIEMBRE MZ. 8S LOTE 9 SEGUNDO SECTOR SAN FRANCISCO TABLADA DE LURIN	22/06/2015	12.187	-	76.925
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	SERVICENTRO JOSE GALVEZ S. A.	AV. LIMA 1455 URB. JOSE GALVEZ	18/06/2015	12.219	-	76.907
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	HYTEK AUTOGAS S.A.C.	MZ. C. LOTE 1, GRUPO RESIDENCIAL N° 3, PUEBLO JOVEN NUEVO PROGRESO (AV. PACHACUTEC N° 8035)	04/07/2015	12.219	-	76.921

Anexo 61. Ubicación de Clientes Potenciales

Como clientes potenciales se tendrá a los dos principales procesadores de PET en Lima (Industrias San Miguel e *Interflake S.A.C.*) y al puerto marítimo de Callao para los clientes internacionales.



Fuente: Google Maps. Elaboración propia

Anexo 62. Opciones de Ubicaciones

Tipo	Distrito	Nombre	Ponderado	Cuota (Tn)	Eje X	Eje Y
Acopet	Los Olivos	Punto 2	5.85	0.04	-11.9586	-77.0788
Acopet	Los Olivos	Punto 11	5.96	0.04	-11.9712	-77.0673
Acopet	Los Olivos	Punto 12	5.85	0.04	-11.9749	-77.0676
Acopet	Los Olivos	Punto 1	5.98	0.04	-11.9915	-77.0692
Acopet	Los Olivos	Punto 16	5.93	0.04	-11.9924	-77.0676
Acopet	Breña	Punto 5	6.05	0.04	-12.0683	-77.0439
Acopet	Breña	Punto 6	6.33	0.04	-12.0644	-77.0431
Acopet	Breña	Punto 1	5.9	0.04	-12.0717	-77.0558
Acopet	Breña	Punto 10	5.83	0.04	-12.0604	-77.041
Acopet	La Victoria	Punto 5	6.13	0.04	-12.0656	-76.9969
Acopet	La Victoria	Punto 11	6.05	0.04	-12.0686	-76.9966
Acopet	La Victoria	Punto 6	5.8	0.04	-12.0885	-77.0121
Acopet	La Victoria	Punto 8	5.8	0.04	-12.087	-77.0122
Acopet	Santa Anita	Punto 5	5.6	0.04	-12.0465	-76.9544
Acopet	Santa Anita	Punto 11	5.63	0.04	-12.0486	-76.9548
Acopet	Santa Anita	Punto 3	6.48	0.04	-12.0459	-76.9431
Acopet	Santa Anita	Punto 9	6.02	0.04	-12.0473	-76.9442
Acopet	Surquillo	Punto 1	5.85	0.04	-12.1054	-77.0101
Acopet	Surquillo	Punto 3	5.88	0.04	-12.1076	-77.0141
Acopet	Surquillo	Punto 1	5.88	0.04	-12.1141	-76.9925
Acopet	Surquillo	Punto 3	5.58	0.04	-12.1155	-76.9935
RevePET	SJL	Punto 1	7	0.10	-11.935956	-76.970385
RevePET	SJL	Punto 3	7	0.10	-11.982839	-77.006227
RevePET	SJL	Punto 6	7	0.10	-12.031734	-77.011877
RevePET	Surquillo	Punto 1	7	0.10	-12.112987	-77.012355
RevePET	Surquillo	Punto 2	7	0.10	-12.112274	-77.005907
RevePET	Lima	Punto 3	7	0.10	-12.050071	-77.046979

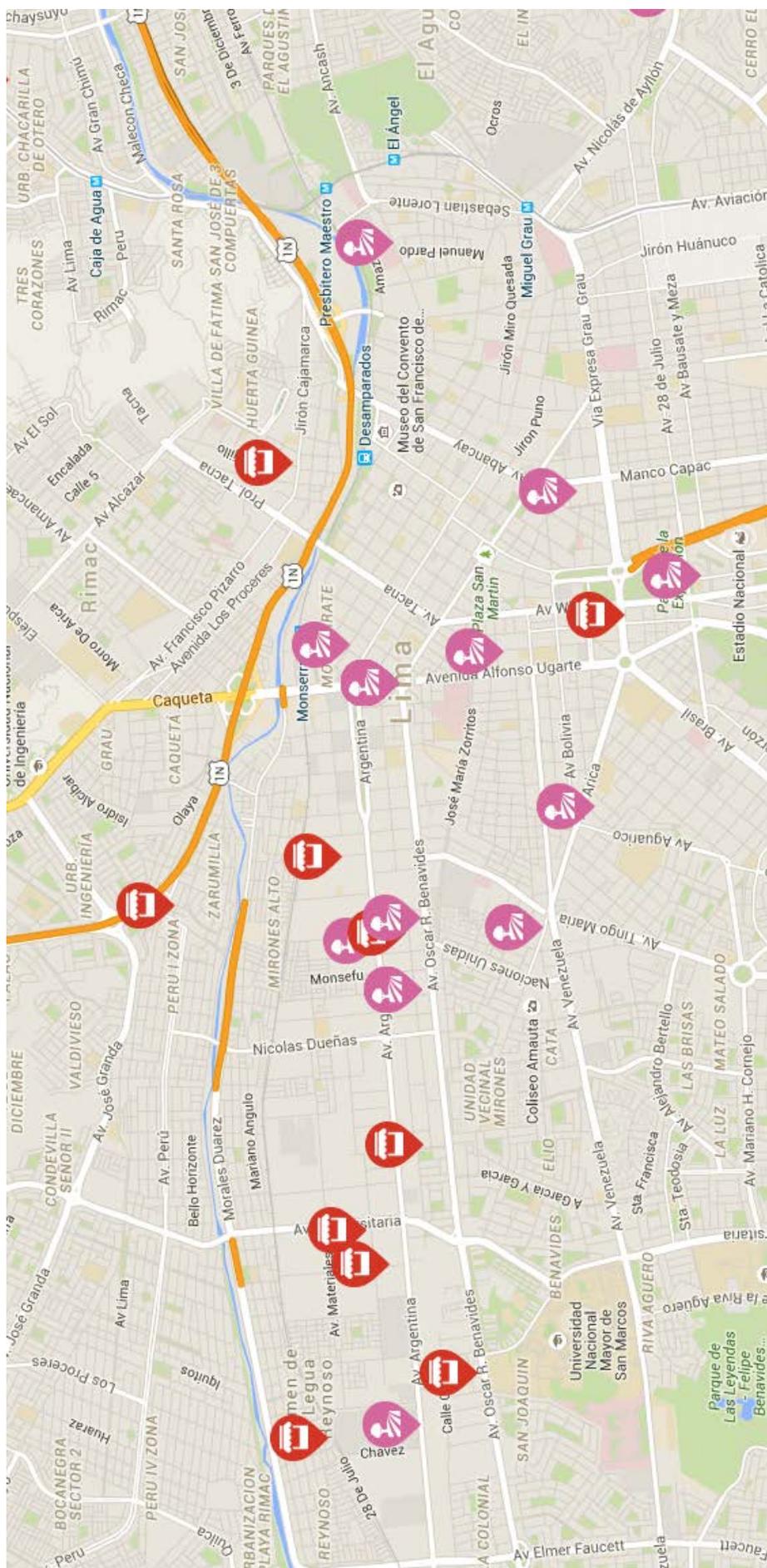
RevePET	Lima	Punto 4	7	0.10	-12.059271	-77.058758
RevePET	Lima	Punto 5	7	0.10	-12.076325	-77.034423
RevePET	El Agustino	Punto 2	7	0.10	-12.040615	-76.997924
RevePET	El Agustino	Punto 3	7	0.10	-12.048931	-77.008249
RevePET	El Agustino	Punto 5	7	0.10	-12.062878	-77.00288
RevePET	Los Olivos	Punto 2	7	0.10	-11.951499	-77.069838
RevePET	Los Olivos	Punto 5	7	0.10	-11.977624	-77.077864
RevePET	Los Olivos	Punto 7	7	0.10	-11.997313	-77.062564
RevePET	San Miguel	Punto 2	7	0.10	-12.075524	-77.096981
RevePET	San Miguel	Punto 3	7	0.10	-12.078282	-77.084421
RevePET	San Miguel	Punto 4	7	0.10	-12.081536	-77.07088

Coordenada Ponderada

-12.045956 -77.026530



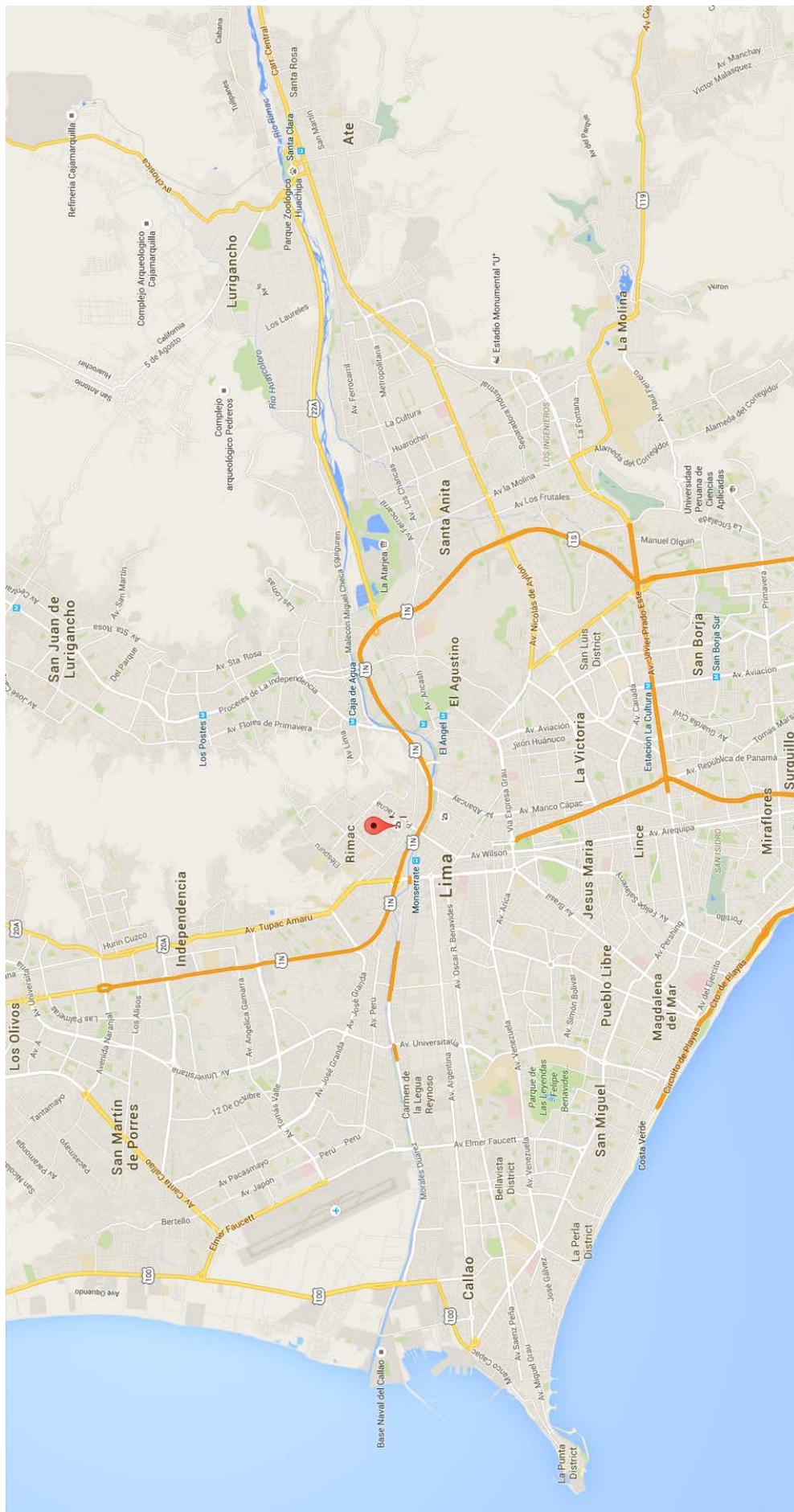
Anexo 63. Ubicación del almacén



Opciones de ubicación de Almacén:

Opciones	Dirección	Area Total (m2)	Area Construida (m2)	Precio (USD)	Precio (USD/m2)	Antigüedad (años)
Industrial	Av. Lamba	1 026	1 350	8 000	7,80	20
Industrial	Epsilon 123	1 000	2 652	11 000	11,00	30
Urbano	Av. Arica	1 050	100	8 400	8,00	4
Urbano	Av. Arica	1 100	1 500	12 000	10,91	30
Industrial	Jr. Ica 260	1 235	-	10 000	8,10	30
Urbano	Jr. Chira c/3	1 406	-	7 000	4,98	-
Industrial	Av. Argentina y Dueñas	1 382	1 700	9 500	6,87	10
Industrial	Av. Las fabricas 319	1 000	1 800	5 900	5,90	30
Industrial	Av. Las fabricas 319	1 035	1 450	6 000	5,80	35
Industrial	Av. Argentina	1 240	1 980	12 000	9,68	25
Industrial	Jr. Guillermo Dansey 1110	2 880	6 280	17 280	6,00	40

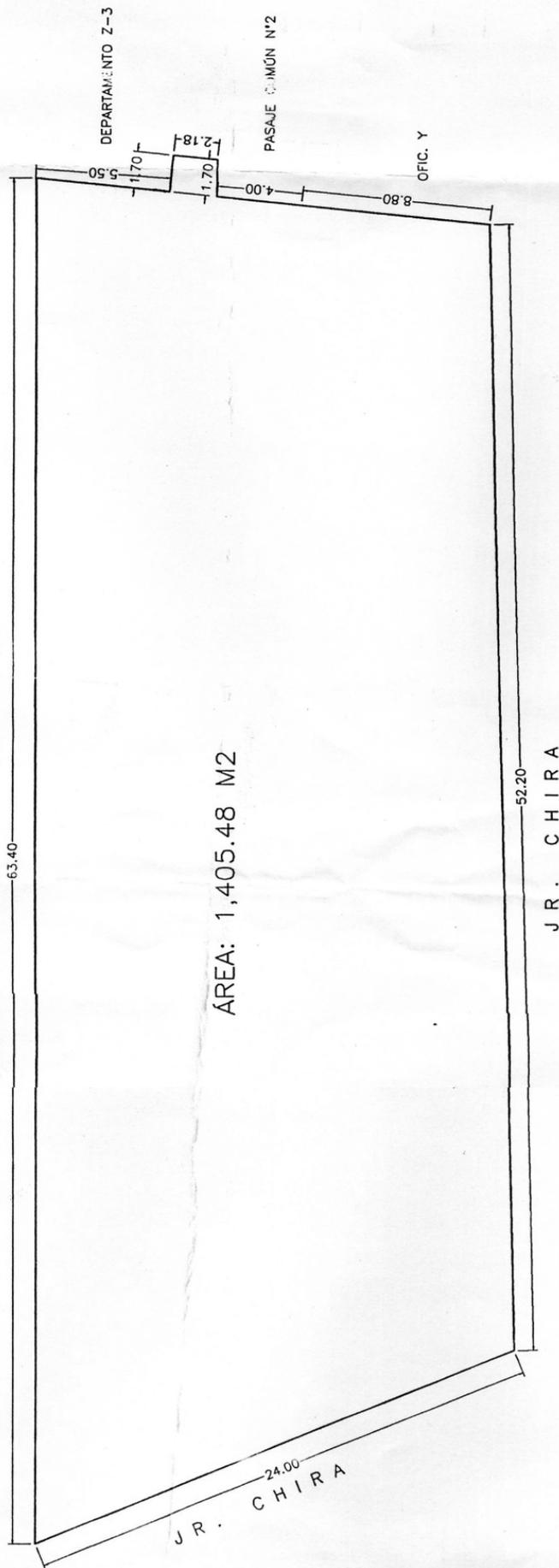
Ubicación del Almacén



Plano de Ubicación del Predio

PLANO DE UNIDADES A ACUMULARSE

PROPIEDAD DE TERCEROS



PLANO PERIMÉTRICO DE ACUMULACIÓN

Foto del Frontis del Terreno



Anexo 64. Programa de Ruteo de los Camiones

Ruteo de los camiones:

Parada	Camión	Punto	Tipo	Distrito	Volumen	Vol disponible (m3)	Pallets Disponibles (K)	Coordenada Y	Coordenada X
0	Camion 1	Almacen		Rimac	-	38	48	-12.036982	-77.032002
1	Camion 1	RLO7	RevePET	Los Olivos	4.42	33.94	40	-11.997313	-77.062564
2	Camion 1	RLO2	RevePET	Los Olivos	4.42	29.52	32	-11.951499	-77.069838
3	Camion 1	ALO2	AcOPET	Los Olivos	0.98	28.54	30	-11.9586	-77.0788
4	Camion 1	ALO12	AcOPET	Los Olivos	0.98	27.56	28	-11.9749	-77.0676
5	Camion 1	ALO1	AcOPET	Los Olivos	0.98	26.58	26	-11.9915	-77.0692
6	Camion 1	ALO11	AcOPET	Los Olivos	0.98	25.60	24	-11.9712	-77.0673
7	Camion 1	RLO5	RevePET	Los Olivos	4.42	21.17	16	-11.977624	-77.077864
8	Camion 1	ALO16	AcOPET	Los Olivos	0.98	20.19	14	-11.9924	-77.0676
9	Camion 1	RL3	RevePET	Lima Cercado	4.42	15.77	6	-12.050071	-77.046979

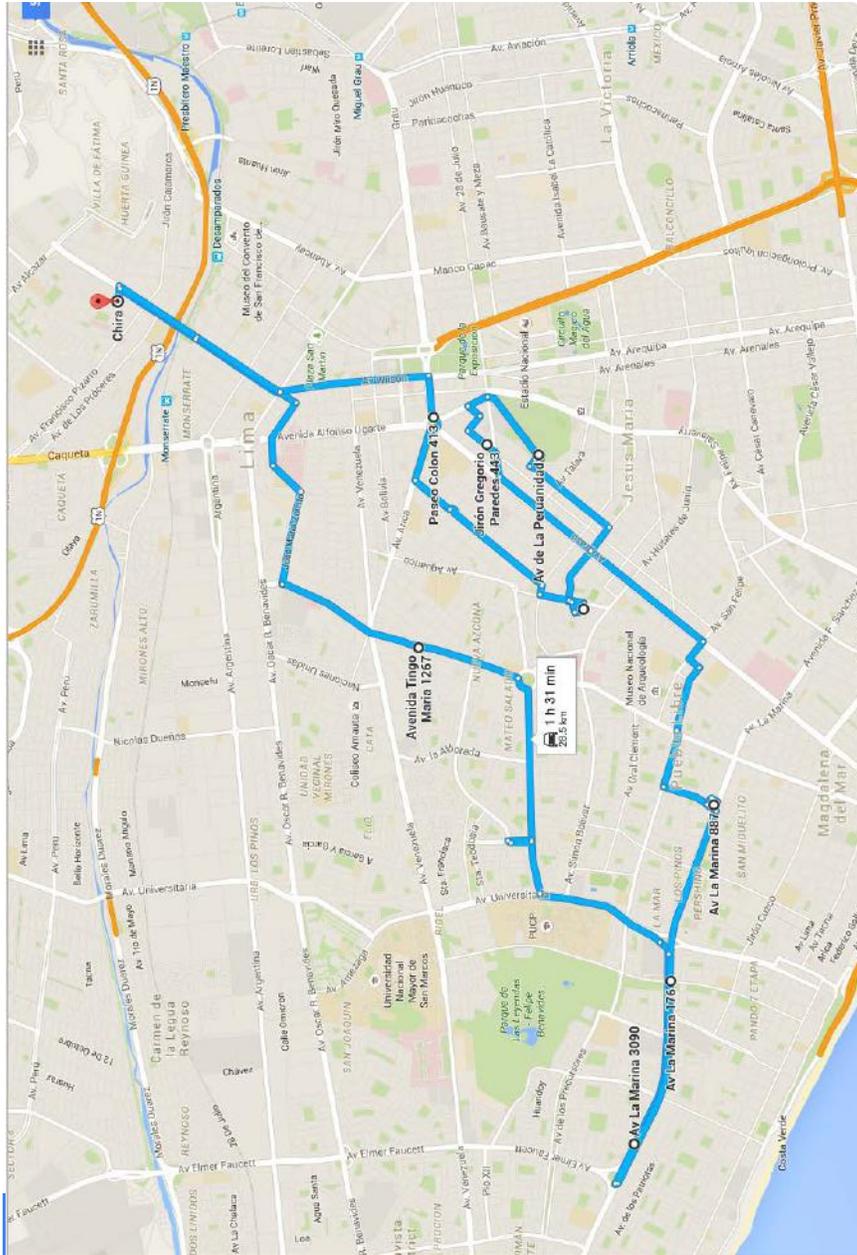
10	Camion 2	Almacen	Rimac	-	38	48	-12.036982	-77.032002
11	Camion 2	RL4	RevePET	Lima Cercado	4.42	40	-12.059271	-77.058758
12	Camion 2	RSM2	RevePET	San Miguel	4.42	32	-12.075524	-77.096981
13	Camion 2	RSM3	RevePET	San Miguel	4.42	24	-12.078282	-77.084421
14	Camion 2	RSM4	RevePET	San Miguel	4.42	16	-12.081536	-77.070788
15	Camion 2	AB6	AcoPET	Breña	0.98	14	-12.0644	-77.0431
16	Camion 2	AB5	AcoPET	Breña	0.98	12	-12.0683	-77.0439
17	Camion 2	AB1	AcoPET	Breña	0.98	10	-12.0717	-77.0558
18	Camion 2	AB10	AcoPET	Breña	0.98	8	-12.0604	-77.041
19	Camion 2	RL5	RevePET	Lima Cercado	4.42	0	-12.076325	-77.034423
20	Camion 3	Almacen	Rimac	-	38	48	-12.036982	-77.032002
21	Camion 3	ALV8	AcoPET	La Victoria	0.98	46	-12.087	-77.0122
22	Camion 3	ALV6	AcoPET	La Victoria	0.98	44	-12.0885	-77.0121

23	Camion 3	ALV11	AcOPET	La Victoria	0.98	35.43	42	-12.0686	-76.9966
24	Camion 3	ALV5	AcOPET	La Victoria	0.98	34.45	40	-12.0656	-76.9969
25	Camion 3	AS1	AcOPET	Surquillo	0.98	33.47	38	-12.1054	-77.0101
26	Camion 3	AS3	AcOPET	Surquillo	0.98	32.49	36	-12.1076	-77.0141
27	Camion 3	RS1	RevePET	Surquillo	4.42	28.06	28	-12.112987	-77.012355
28	Camion 3	RS2	RevePET	Surquillo	4.42	23.64	20	-12.112274	-77.005907
29	Camion 3	AS11	AcOPET	Surquillo	0.98	22.66	18	-12.1141	-76.9925
30	Camion 3	AS33	AcOPET	Surquillo	0.98	21.68	16	-12.1155	-76.9935
31	Camion 3	REA5	RevePET	El Agustino	4.42	17.25	8	-12.062878	-77.00288
32	Camion 1	Almacen		Rimac	-		48	-12.036982	-77.032002
33	Camion 3	REA3	RevePET	El Agustino	4.42	33.94	40	-12.048931	-77.008249
34	Camion 4	REA2	RevePET	El Agustino	4.42	29.52	32	-12.040615	-76.997924
35	Camion 4	ASA5	AcOPET	Santa Anita	0.98	28.54	30	-12.0465	-76.9544

38

36	Camion 4	ASA11	AcopET	Santa Anita	0.98	27.56	28	-12.0486	-76.9548
37	Camion 4	ASA9	AcopET	Santa Anita	0.98	26.58	26	-12.0473	-76.9442
38	Camion 4	ASA3	AcopET	Santa Anita	0.98	25.60	24	-12.0459	-76.9431
39	Camion 4	RSJ1	RevePET	San Juan de Lurigancho	4.42	21.17	16	-11.935956	-76.970385
40	Camion 4	RSJ3	RevePET	San Juan de Lurigancho	4.42	16.75	8	-11.982839	-77.006227
41	Camion 4	RSJ6	RevePET	San Juan de Lurigancho	4.42	12.32	0	-12.031734	-77.011877

Anexo 65. Ruteo del Camion N° 2



Anexo 67. Ruteo del Camión N°4

Chira, Lima

J C Mariategui, El Agustino

Av Miguel Grau, El Agustino

Av Nicolás de Ayllón 680

Los Rosales, Lima

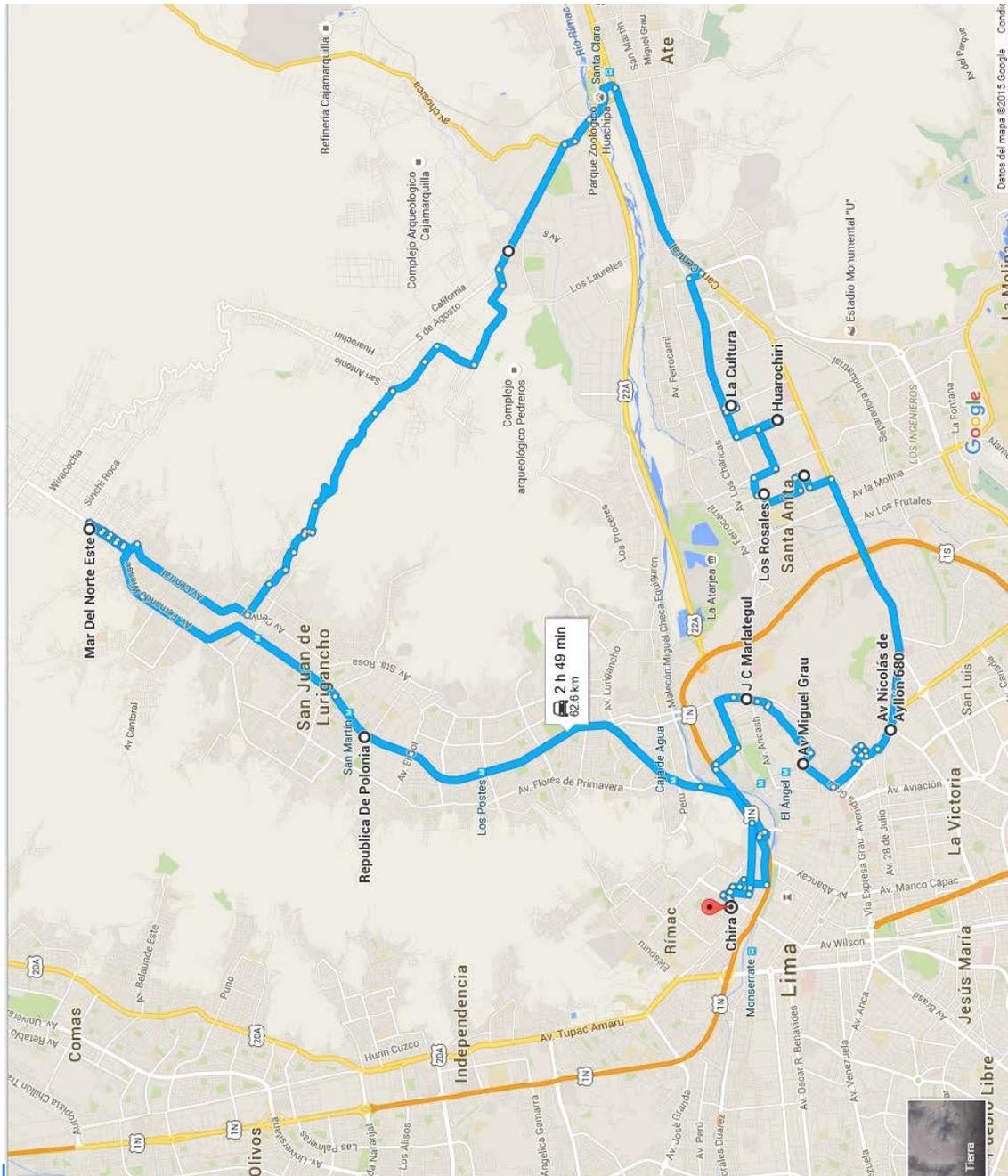
Huaroquirí, Lima

La Cultura, Lima

Mar Del Norte Este

Republica De Polonia, Lima

Chira, Lima



Anexo 68. Proceso de Reciclaje del PET

Acopio de fardos de botellas:

Se realiza la descarga de los camiones con los fardos de PET comprimido, para el caso de los AcoPET se vacian los fardos para inspeccionarlos y determinar que no hay otro tipo de plástico en ellos (PVC, PEBD, PEAD, PP), además de que no estén llenas de algún líquido, defectos, metales mediante una inspección visual.



Prelavado y retiro de etiquetas

El material desembalado debe ser transferido por una cinta transportadora al prelavador (compuesto por un tambor giratorio cribado), en donde las botellas son liberadas de la capa exterior de suciedad para luego retirar las etiquetas de las botellas mediante una máquina, de la misma manera que la máquina de reverse vending, el tambor gira rápidamente y a través de pequeños agujeros logra retirar las etiquetas de las botellas mientras que el PET sigue en el proceso



Detección y separación de metales

Las botellas pasan por una faja magnética que sirve como detector de metales para identificar productos con elementos metálicos en ellos. Generalmente se pueden identificar sifones de gaseosa con precintos de aluminio.



Cintra de clasificación

En la cinta trabajan personas que clasifican los plásticos, de manera visual, acorde a su tipo: PVC, PB, PEAD, PEBD, PP u otros plásticos que no deberían seguir el proceso de reciclaje del PET. Así mismo se realiza una segunda inspección visual de materiales extraños y peligrosos para el proceso (madera, tierra, etc.)



Posteriormente se realizará una nueva clasificación por flotación de agua, donde los plásticos con una densidad mayor al agua serán clasificados. Cabe resaltar que cualquier plástico que no sea PET, bajara la calidad del producto, como por ejemplo el PVC, el cual le otorga un color amarillento al producto terminado, como también oxida más rápidamente la máquina por la formación de HCl (Material muy corrosivo) cuando se elevan las temperaturas en el lavado.

Detector de PVC

El equipo identifica botellas o partículas de PVC, que serán expulsadas durante el flujo de botellas hacia una cinta de descarte. La máquina funciona mediante picos de aire comprimido que son capaces de expulsar partículas de PVC de un tamaño mayor a 5 cm. A mayor sensibilidad sea calibrado el equipo, mayor será la cantidad de PET expulsado por la máquina y que deberá ser reclasificado.



Hoy en día existen una gran variedad de tecnologías desarrolladas para la identificación de polímeros utilizadas en la industria del reciclado de materiales plásticos. Estas tecnologías abarcan los distintos tipos de espectroscopías: NIR, MIR, termografía de IR, LIBS, fluorescencia de rayos X etc

Transporte neumático

Las botellas ya clasificadas, son transportadas mediante un soplante a la Molienda.

Molienda de las botellas

Las botellas caen en la garganta del molino, donde mediante cuchillas giratorias y fijas, con trituradas hasta obtener escamas de un tamaño de 12 mm. Para luego pasar a una criba metálica para finalmente ser separadas por flotación



Lavado y separación de plásticos

El material modilo cae en una btea de agua con circualción por bombeo y desborde, donde en el fondo, un tornillo sin fin gira lentamente. Las etiquetas, tapas y otros plásticos están hechos de una densidad inferior a la del agua, por lo que flotaran. Mientras que el PET se hubdira y será enviado al tornillo.



El PET es transportado mediante tornillos sin fin a tanques de lavado con una solución acuosa de lavado caliente y agitacpin para eliminación de la suciedad adherida. La solución contiene agua, soda caustica y tensoactivos. Posteriormente, las escamas pasan por bateas de enjuague con agua.



Los subproductos, antes seleccionados, son arrastrados por paletas agitadoras, posteriormente estos productos pueden ser comercializados o seguir un proceso simple de lavado, secado, extrudado para también transformarse en materia prima reciclable.

Eliminación de agua por centrifugación

Mediante un tornillo sin fin, las escamas son transportadas a la parte inferior de una centrifugadora que hace ascender al PET proyectándolo contra una camisa perforada que solo filtra el agua del producto



Transporte neumático

Las escamas PET salen por la parte superior de la centrifugadora y son transportadas mediante un soplante mediante cañetas hasta el ciclón.

Ciclón

Las cañerías se van ensanchando y pierden velocidad en el ciclón separador, para luego caer a la cinta de inspección mientras que el aire es conducido al exterior, sin antes pasar por una manga filtrante que retiene las partículas de polvo PET que no deben ser eliminadas al ambiente.



Cinta de inspección

Las escamas PET se encuentran en la cinta de inspección, donde mediante máquinas espectroscópicas infrarrojas, son capaces de eliminar los contaminantes del PET mediante fluorescencia de Rayos X.



Zarandeado

En la final de la cinta de inspección, se encuentra una zaranda vibratoria que filtra acorde al diámetro de los granos el PET acorde a su calidad (diámetro de la hojuela).



Así mismo, el proceso permite eliminar fragmentos más gruesos y más finos del PET (acorde al tamizador), en general el tamaño promedio del producto debe rondar los 2 mm. Por lo tanto todo fragmento menor a 2 mm será eliminado, mientras que los agujeros más gruesos de la criba (10 – 12 cm) evitan que las escamas PET de una granulometría mayor pasen el proceso.

Transporte neumático

Las escamas PET son transportadas mediante una corriente de aire hasta un silo de almacenamiento.



Almacenamiento, y envasado de PET

A partir de los silos, se podrá generar flujos de PET para ser envasados en plásticos de rafia o polipropileno. Cabe resaltar, que los PET Flakes serán almacenados acorde a su calidad (clasificados por colores), siendo el color transparente el de mayor calidad.



Cada bolsón (big bag) es llenado en un aproximado de una hora o menos, al ser retirado, es cerrado, pesado y marcado con un identificador que marque las características del producto. Después de un control de calidad, las hojuelas están listas para ser comercializadas.



Fuente:
www.reciclarsa.com

Anexo 69. Calculo de capital de trabajo por Monto de Diferenciales Máximos

	Mes	Ingresos Totales	Egresos	Flujo de Caja	Superávit/Déficit
2015	1		S/. 413,199	S/. -413,199	S/. -413,199
	2		S/. 448,899	S/. -448,899	S/. -862,098
	3	S/. 431,359	S/. 358,919	S/. 72,441	S/. -789,658
	4	S/. 546,880	S/. 492,677	S/. 54,202	S/. -735,455
	5	S/. 404,496	S/. 343,506	S/. 60,990	S/. -674,465
	6	S/. 610,671	S/. 403,574	S/. 207,098	S/. -467,368
	7	S/. 384,914	S/. 375,081	S/. 9,834	S/. -457,534
	8	S/. 476,274	S/. 426,008	S/. 50,266	S/. -407,268
	9	S/. 431,029	S/. 455,091	S/. -24,062	S/. -431,330
	10	S/. 506,938	S/. 389,031	S/. 117,907	S/. -313,423
	11	S/. 548,571	S/. 402,774	S/. 145,797	S/. -167,626
	12	S/. 451,877	S/. 372,043	S/. 79,833	S/. -87,793
2016	1	S/. 467,168	S/. 401,629	S/. 65,538	S/. -22,254
	2	S/. 420,649	S/. 435,656	S/. -15,007	S/. -37,262
	3	S/. 423,533	S/. 393,716	S/. 29,817	S/. -7,445
	4	S/. 536,957	S/. 454,447	S/. 82,510	S/. 75,066
	5	S/. 397,157	S/. 387,948	S/. 9,209	S/. 84,274
	6	S/. 599,591	S/. 414,859	S/. 184,732	S/. 269,007
	7	S/. 377,931	S/. 401,532	S/. -23,601	S/. 245,406
	8	S/. 467,633	S/. 423,891	S/. 43,742	S/. 289,147
	9	S/. 423,209	S/. 436,155	S/. -12,946	S/. 276,201
	10	S/. 497,740	S/. 407,673	S/. 90,068	S/. 366,269
	11	S/. 538,618	S/. 412,177	S/. 126,442	S/. 492,710
	12	S/. 443,678	S/. 398,474	S/. 45,204	S/. 537,914
2017	1	S/. 458,691	S/. 502,812	S/. -44,120	S/. 493,794
	2	S/. 413,017	S/. 549,172	S/. -136,156	S/. 357,638
	3	S/. 577,044	S/. 492,031	S/. 85,013	S/. 442,651
	4	S/. 731,579	S/. 574,773	S/. 156,806	S/. 599,457
	5	S/. 541,108	S/. 484,172	S/. 56,936	S/. 656,393
	6	S/. 816,916	S/. 520,837	S/. 296,079	S/. 952,471
	7	S/. 514,913	S/. 502,679	S/. 12,234	S/. 964,705
	8	S/. 637,128	S/. 533,143	S/. 103,985	S/. 1,068,690
	9	S/. 576,602	S/. 549,851	S/. 26,751	S/. 1,095,441
	10	S/. 678,148	S/. 511,046	S/. 167,102	S/. 1,262,543
	11	S/. 733,842	S/. 517,182	S/. 216,660	S/. 1,479,203
	12	S/. 604,490	S/. 498,513	S/. 105,977	S/. 1,585,180
2018	1	S/. 624,946	S/. 619,560	S/. 5,386	S/. 1,590,566
	2	S/. 562,716	S/. 676,388	S/. -113,672	S/. 1,476,894
	3	S/. 707,336	S/. 606,345	S/. 100,991	S/. 1,577,886
	4	S/. 896,764	S/. 707,770	S/. 188,995	S/. 1,766,880
	5	S/. 663,286	S/. 596,712	S/. 66,574	S/. 1,833,455
	6	S/. 1,001,369	S/. 641,655	S/. 359,714	S/. 2,193,169
	7	S/. 631,176	S/. 619,397	S/. 11,779	S/. 2,204,948
	8	S/. 780,987	S/. 656,740	S/. 124,247	S/. 2,329,195
	9	S/. 706,795	S/. 677,220	S/. 29,574	S/. 2,358,769
	10	S/. 831,269	S/. 629,653	S/. 201,616	S/. 2,560,385
	11	S/. 899,538	S/. 637,175	S/. 262,363	S/. 2,822,749

2019	12	S/.	740,980	S/.	614,291	S/.	126,689	S/.	2,949,438
	1	S/.	766,054	S/.	747,947	S/.	18,107	S/.	2,967,545
	2	S/.	689,773	S/.	821,725	S/.	-131,952	S/.	2,835,593
	3	S/.	918,309	S/.	730,790	S/.	187,519	S/.	3,023,112
	4	S/.	1,164,237	S/.	862,466	S/.	301,770	S/.	3,324,882
	5	S/.	861,121	S/.	718,284	S/.	142,837	S/.	3,467,719
	6	S/.	1,300,041	S/.	776,632	S/.	523,409	S/.	3,991,128
	7	S/.	819,433	S/.	747,736	S/.	71,698	S/.	4,062,826
	8	S/.	1,013,927	S/.	796,216	S/.	217,711	S/.	4,280,537
	9	S/.	917,606	S/.	822,805	S/.	94,800	S/.	4,375,337
	10	S/.	1,079,206	S/.	761,050	S/.	318,156	S/.	4,693,494
	11	S/.	1,167,838	S/.	770,816	S/.	397,022	S/.	5,090,516
	12	S/.	961,988	S/.	741,106	S/.	220,881	S/.	5,311,397
2020	1	S/.	994,540	S/.	897,458	S/.	97,082	S/.	5,408,479
	2	S/.	895,508	S/.	990,682	S/.	-95,175	S/.	5,313,304
	3	S/.	1,160,351	S/.	875,780	S/.	284,571	S/.	5,597,876
	4	S/.	1,471,099	S/.	1,042,162	S/.	428,937	S/.	6,026,812
	5	S/.	1,088,089	S/.	859,977	S/.	228,112	S/.	6,254,924
	6	S/.	1,642,698	S/.	933,704	S/.	708,994	S/.	6,963,918
	7	S/.	1,035,414	S/.	897,192	S/.	138,223	S/.	7,102,140
	8	S/.	1,281,171	S/.	958,450	S/.	322,721	S/.	7,424,862
	9	S/.	1,159,462	S/.	992,048	S/.	167,415	S/.	7,592,277
	10	S/.	1,363,657	S/.	914,015	S/.	449,641	S/.	8,041,918
	11	S/.	1,475,649	S/.	926,355	S/.	549,294	S/.	8,591,212
	12	S/.	1,215,542	S/.	888,815	S/.	326,727	S/.	8,917,939
2021	1	S/.	1,256,674	S/.	1,103,744	S/.	152,930	S/.	9,070,869
	2	S/.	1,131,540	S/.	1,226,379	S/.	-94,840	S/.	8,976,029
	3	S/.	1,526,422	S/.	1,075,227	S/.	451,195	S/.	9,427,225
	4	S/.	1,935,205	S/.	1,294,100	S/.	641,105	S/.	10,068,330
	5	S/.	1,431,363	S/.	1,054,439	S/.	376,924	S/.	10,445,254
	6	S/.	2,160,941	S/.	1,151,425	S/.	1,009,516	S/.	11,454,770
	7	S/.	1,362,070	S/.	1,103,394	S/.	258,676	S/.	11,713,446
	8	S/.	1,685,359	S/.	1,183,978	S/.	501,381	S/.	12,214,827
	9	S/.	1,525,253	S/.	1,228,175	S/.	297,078	S/.	12,511,905
	10	S/.	1,793,867	S/.	1,125,525	S/.	668,342	S/.	13,180,247
	11	S/.	1,941,192	S/.	1,141,758	S/.	799,434	S/.	13,979,681
	12	S/.	1,599,025	S/.	1,092,374	S/.	506,651	S/.	14,486,331

Anexo 70. Cronograma de pagos financieros

Cronograma de Pagos - Caja

Metropolitana

En nuevos soles

t	Saldo	TEM	Amortización	Intereses	IGV	Cuota (S/ IGV)	Cuota (C/ IGV)
1	1,603,172	0.7%	21,452	11,555	2,080	33,007	35,086
2	1,581,720	0.7%	21,607	11,400	2,052	33,007	35,059
3	1,560,113	0.7%	21,762	11,244	2,024	33,007	35,031
4	1,538,351	0.7%	21,919	11,087	1,996	33,007	35,002
5	1,516,431	0.7%	22,077	10,929	1,967	33,007	34,974
6	1,494,354	0.7%	22,236	10,770	1,939	33,007	34,945
7	1,472,118	0.7%	22,397	10,610	1,910	33,007	34,916
8	1,449,721	0.7%	22,558	10,449	1,881	33,007	34,887
9	1,427,163	0.7%	22,721	10,286	1,851	33,007	34,858
10	1,404,443	0.7%	22,884	10,122	1,822	33,007	34,829
11	1,381,558	0.7%	23,049	9,957	1,792	33,007	34,799
12	1,358,509	0.7%	23,215	9,791	1,762	33,007	34,769
13	1,335,294	0.7%	23,383	9,624	1,732	33,007	34,739
14	1,311,911	0.7%	23,551	9,455	1,702	33,007	34,709
15	1,288,360	0.7%	23,721	9,286	1,671	33,007	34,678
16	1,264,639	0.7%	23,892	9,115	1,641	33,007	34,647

Cronograma de Pagos -

Credinka

En nuevos soles

t	Saldo	TEM	Amortización	Intereses	Cuota
1	381,453	2.0%	3,304	7,763	11,067
2	378,149	2.0%	3,371	7,696	11,067
3	374,778	2.0%	3,440	7,627	11,067
4	371,338	2.0%	3,510	7,557	11,067
5	367,828	2.0%	3,581	7,486	11,067
6	364,247	2.0%	3,654	7,413	11,067
7	360,593	2.0%	3,729	7,339	11,067
8	356,864	2.0%	3,804	7,263	11,067
9	353,060	2.0%	3,882	7,185	11,067
10	349,178	2.0%	3,961	7,106	11,067
11	345,217	2.0%	4,042	7,026	11,067
12	341,175	2.0%	4,124	6,944	11,067
13	337,051	2.0%	4,208	6,860	11,067
14	332,844	2.0%	4,293	6,774	11,067
15	328,550	2.0%	4,381	6,687	11,067
16	324,170	2.0%	4,470	6,597	11,067

17	1,240,747	0.7%	24,064	8,942	1,610	33,007	34,616	17	319,700	2.0%	4,561	6,506	11,067
18	1,216,683	0.7%	24,238	8,769	1,578	33,007	34,585	18	315,139	2.0%	4,654	6,414	11,067
19	1,192,445	0.7%	24,412	8,594	1,547	33,007	34,554	19	310,485	2.0%	4,748	6,319	11,067
20	1,168,033	0.7%	24,588	8,418	1,515	33,007	34,522	20	305,737	2.0%	4,845	6,222	11,067
21	1,143,445	0.7%	24,765	8,241	1,483	33,007	34,490	21	300,892	2.0%	4,944	6,124	11,067
22	1,118,679	0.7%	24,944	8,063	1,451	33,007	34,458	22	295,948	2.0%	5,044	6,023	11,067
23	1,093,735	0.7%	25,124	7,883	1,419	33,007	34,426	23	290,904	2.0%	5,147	5,920	11,067
24	1,068,612	0.7%	25,305	7,702	1,386	33,007	34,393	24	285,757	2.0%	5,252	5,816	11,067
25	1,043,307	0.7%	25,487	7,519	1,354	33,007	34,360	25	280,505	2.0%	5,359	5,709	11,067
26	1,017,820	0.7%	25,671	7,336	1,320	33,007	34,327	26	275,147	2.0%	5,468	5,600	11,067
27	992,149	0.7%	25,856	7,151	1,287	33,007	34,294	27	269,679	2.0%	5,579	5,488	11,067
28	966,293	0.7%	26,042	6,964	1,254	33,007	34,260	28	264,101	2.0%	5,692	5,375	11,067
29	940,251	0.7%	26,230	6,777	1,220	33,007	34,226	29	258,408	2.0%	5,808	5,259	11,067
30	914,021	0.7%	26,419	6,588	1,186	33,007	34,192	30	252,600	2.0%	5,926	5,141	11,067
31	887,602	0.7%	26,609	6,397	1,152	33,007	34,158	31	246,673	2.0%	6,047	5,020	11,067
32	860,993	0.7%	26,801	6,205	1,117	33,007	34,124	32	240,626	2.0%	6,170	4,897	11,067
33	834,191	0.7%	26,994	6,012	1,082	33,007	34,089	33	234,456	2.0%	6,296	4,772	11,067
34	807,197	0.7%	27,189	5,818	1,047	33,007	34,054	34	228,161	2.0%	6,424	4,643	11,067
35	780,008	0.7%	27,385	5,622	1,012	33,007	34,019	35	221,737	2.0%	6,555	4,513	11,067
36	752,623	0.7%	27,582	5,424	976	33,007	33,983	36	215,182	2.0%	6,688	4,379	11,067
37	725,041	0.7%	27,781	5,226	941	33,007	33,947	37	208,494	2.0%	6,824	4,243	11,067

38	697,260	0.7%	27,981	5,025	905	33,007	33,911	38	201,670	2.0%	6,963	4,104	11,067
39	669,279	0.7%	28,183	4,824	868	33,007	33,875	39	194,707	2.0%	7,105	3,963	11,067
40	641,096	0.7%	28,386	4,621	832	33,007	33,838	40	187,603	2.0%	7,249	3,818	11,067
41	612,710	0.7%	28,591	4,416	795	33,007	33,801	41	180,353	2.0%	7,397	3,671	11,067
42	584,119	0.7%	28,797	4,210	758	33,007	33,764	42	172,957	2.0%	7,547	3,520	11,067
43	555,323	0.7%	29,004	4,002	720	33,007	33,727	43	165,409	2.0%	7,701	3,366	11,067
44	526,319	0.7%	29,213	3,793	683	33,007	33,689	44	157,708	2.0%	7,858	3,210	11,067
45	497,105	0.7%	29,424	3,583	645	33,007	33,652	45	149,851	2.0%	8,018	3,050	11,067
46	467,681	0.7%	29,636	3,371	607	33,007	33,613	46	141,833	2.0%	8,181	2,887	11,067
47	438,046	0.7%	29,849	3,157	568	33,007	33,575	47	133,652	2.0%	8,347	2,720	11,067
48	408,196	0.7%	30,065	2,942	530	33,007	33,536	48	125,305	2.0%	8,517	2,550	11,067
49	378,132	0.7%	30,281	2,725	491	33,007	33,497	49	116,788	2.0%	8,690	2,377	11,067
50	347,850	0.7%	30,500	2,507	451	33,007	33,458	50	108,098	2.0%	8,867	2,200	11,067
51	317,351	0.7%	30,719	2,287	412	33,007	33,418	51	99,230	2.0%	9,048	2,020	11,067
52	286,631	0.7%	30,941	2,066	372	33,007	33,378	52	90,182	2.0%	9,232	1,835	11,067
53	255,691	0.7%	31,164	1,843	332	33,007	33,338	53	80,950	2.0%	9,420	1,647	11,067
54	224,527	0.7%	31,388	1,618	291	33,007	33,298	54	71,531	2.0%	9,612	1,456	11,067
55	193,138	0.7%	31,615	1,392	251	33,007	33,257	55	61,919	2.0%	9,807	1,260	11,067
56	161,524	0.7%	31,842	1,164	210	33,007	33,216	56	52,112	2.0%	10,007	1,061	11,067
57	129,681	0.7%	32,072	935	168	33,007	33,175	57	42,105	2.0%	10,210	857	11,067
58	97,609	0.7%	32,303	704	127	33,007	33,133	58	31,895	2.0%	10,418	649	11,067

59	65,306	0.7%	32,536	471	85	33,007	33,091	59	21,477	2.0%	10,630	437	11,067
60	32,770	0.7%	32,770	236	43	33,007	33,049	60	10,847	2.0%	10,847	221	11,067

Anexo 71. Ingresos NovaPET

DETALLE	2015												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
TN													
RECOGIDAS	140	177	131	198	125	155	140	164	178	147	152	136	1,843
Pv/TN (S/.)	3,082.60	3,082.60	3,082.60	3,082.60	3,082.60	3,082.60	3,082.60	3,082.60	3,082.60	3,082.60	3,082.60	3,082.60	
Pv/Total (S/.)	431,359	546,880	404,496	610,671	384,914	476,274	431,029	506,938	548,571	451,877	467,168	420,649	5,680,827
IGV													
INGRESOS	431,359	546,880	404,496	610,671	384,914	476,274	431,029	506,938	548,571	451,877	467,168	420,649	5,680,827

DETALLE	2016												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
TN													
RECOGIDAS	155	197	146	220	139	172	155	183	198	163	168	152	2,048
Pv/TN (S/.)	2,724.16	2,724.16	2,724.16	2,724.16	2,724.16	2,724.16	2,724.16	2,724.16	2,724.16	2,724.16	2,724.16	2,724.16	
Pv/Total (S/.)	423,533	536,957	397,157	599,591	377,931	467,633	423,209	497,740	538,618	443,678	458,691	413,017	5,577,755
IGV													
INGRESOS	423,533	536,957	397,157	599,591	377,931	467,633	423,209	497,740	538,618	443,678	458,691	413,017	5,577,755

SOS	2017												TOTAL	
	DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE		DICIEMBRE
	TN	181	229	169	256	161	200	181	212	230	189	196	176	2,380
	RECOGIDAS	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	
	Pv/TOTAL (S/.)	577,044	731,579	541,108	816,916	514,913	637,128	576,602	678,148	733,842	604,490	624,946	562,716	7,599,432
	IGV													-
	INGRESOS	577,044	731,579	541,108	816,916	514,913	637,128	576,602	678,148	733,842	604,490	624,946	562,716	7,599,432

SOS	2018												TOTAL	
	DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE		DICIEMBRE
	TN	222	281	208	314	198	245	221	260	282	232	240	216	2,918
	RECOGIDAS	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	
	Pv/TOTAL (S/.)	707,336	896,764	663,286	1,001,369	631,176	780,987	706,795	831,269	899,538	740,980	766,054	689,773	9,315,327
	IGV													-
	INGRESOS	707,336	896,764	663,286	1,001,369	631,176	780,987	706,795	831,269	899,538	740,980	766,054	689,773	9,315,327

SOS	2019												TOTAL
	DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	

LE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM BRE	OCTUBRE	NOVIEMB RE	DICIEMB RE	TOTAL
TN													
RECO GIDAS	288	365	270	407	257	318	287	338	366	301	312	280	3,788
Pv/TN (S/.)	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	
Pv/Tot al(S/.)	918,309	1,164,237	861,121	1,300,041	819,433	1,013,927	917,606	1,079,206	1,167,838	961,988	994,540	895,508	12,093,75 4
IGV													-
INGRE SOS	918,309	1,164,237	861,121	1,300,041	819,433	1,013,927	917,606	1,079,206	1,167,838	961,988	994,540	895,508	12,093,75 4

2020													
DETAL LE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM BRE	OCTUBRE	NOVIEMB RE	DICIEMB RE	TOTAL
TN													
RECO GIDAS	363	461	341	515	324	401	363	427	462	381	394	354	4,786
Pv/TN (S/.)	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	3,192.60	
Pv/Tot al(S/.)	1,160,351	1,471,099	1,088,089	1,642,698	1,035,414	1,281,171	1,159,462	1,363,657	1,475,649	1,215,542	1,256,674	1,131,540	15,281,34 6
IGV													-
INGRE SOS	1,160,351	1,471,099	1,088,089	1,642,698	1,035,414	1,281,171	1,159,462	1,363,657	1,475,649	1,215,542	1,256,674	1,131,540	15,281,34 6

2021													
DETAL LE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM BRE	OCTUBRE	NOVIEMB RE	DICIEMB RE	TOTAL
TN													
RECO GIDAS	478	606	448	677	427	528	478	562	608	501	518	466	6,297
Pv/TN													

Anexo 72. Materia Prima Directa NovaPET

MES	2015												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM BRE	OCTUBRE	NOVIEM BRE	DICIEMB RE	
TN RECOGIDAS	140	177	131	198	125	155	140	164	178	147	152	136	1,843
Precio de Compra (Tn)	925	925	925	925	925	925	925	925	925	925	925	925	
IGV	19,740	25,027	18,511	27,946	17,615	21,796	19,725	23,199	25,104	20,679	21,379	19,250	259,970
Total PET (IGV Inc) (S/.)	129,408	164,064	121,349	183,201	115,474	142,882	129,309	152,081	164,571	135,563	140,150	126,195	1,704,248

MES	2016												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM BRE	OCTUBRE	NOVIEM BRE	DICIEMB RE	
TN RECOGIDAS	155	197	146	220	139	172	155	183	198	163	168	152	2,048
Valor Reciclado (S./TN)	817	817	817	817	817	817	817	817	817	817	817	817	9,807
IGV	19,382	24,573	18,175	27,439	17,295	21,400	19,367	22,778	24,649	20,304	20,991	18,901	255,253
Total Reciclado (S/.)	127,060	161,087	119,147	179,877	113,379	140,290	126,963	149,322	161,585	133,103	137,607	123,905	1,673,326

MES	2017												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM BRE	OCTUBRE	NOVIEM BRE	DICIEMB RE	
TN RECOGIDAS	181	229	169	256	161	200	181	212	230	189	196	176	2,380

2020													
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM BRE	OCTUBRE	NOVIEM BRE	DICIEMB RE	TOTAL
TN RECOGIDA S	363	461	341	515	324	401	363	427	462	381	394	354	4,786
Valor Reciclado (S./TN)	958	958	958	958	958	958	958	958	958	958	958	958	11,493
IGV	53,101	67,321	49,794	75,174	47,383	58,630	53,060	62,405	67,530	55,626	57,509	51,782	699,316
Total Reciclado(S./.)	348,105	441,330	326,427	492,809	310,624	384,351	347,839	409,097	442,695	364,663	377,002	339,462	4,584,40 4

2021													
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM BRE	OCTUBRE	NOVIEM BRE	DICIEMB RE	TOTAL
TN RECOGIDA S	478	606	448	677	427	528	478	562	608	501	518	466	6,297
Valor Reciclado (S./TN)	958	958	958	958	958	958	958	958	958	958	958	958	11,493
IGV	69,853	88,560	65,503	98,891	62,332	77,127	69,800	82,092	88,834	73,176	75,652	68,119	919,938
Total Reciclado(S./.)	457,927	580,562	429,409	648,282	408,621	505,608	457,576	538,160	582,358	479,707	495,940	446,556	6,030,70 5

2022													
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM BRE	OCTUBRE	NOVIEM BRE	DICIEMB RE	TOTAL
TN RECOGIDA S	478	606	448	677	427	528	478	562	608	501	518	466	6,297
Valor Reciclado	958	958	958	958	958	958	958	958	958	958	958	958	11,493

CARGO DEL TRABAJADOR	PLAZAS	REMUNERACIÓN BRUTO (S/.)	REMUNERACIÓN MENSUAL BRUTO (S/.)	REMUNERACIÓN ANUAL (S/.)	GRATIFICACIÓN	CONTRIBUCIONES		TOTAL BRUTO A PAGAR	BRUTO A PAGAR ANUAL X PLAZA	BRUTO A PAGAR MENSUAL X PLAZA
						C.T.S. (8.33%)	ESSALUD (9%)			
Gerente General	1	S/.	6,000.00	72,000.00	S/.	12,000.00	S/.	84,000.00	S/.	8,213.33
Jefe de Logística	1	S/.	4,000.00	48,000.00	S/.	8,000.00	S/.	56,000.00	S/.	5,475.56
Personal de Marketing	1	S/.	2,000.00	24,000.00	S/.	4,000.00	S/.	28,000.00	S/.	2,737.78
Personal contable y finanzas	1	S/.	2,000.00	24,000.00	S/.	4,000.00	S/.	28,000.00	S/.	2,737.78
Chofer	5	S/.	3,000.00	180,000.00	S/.	30,000.00	S/.	210,000.00	S/.	4,106.67
Personal de operaciones	4	S/.	1,000.00	48,000.00	S/.	8,000.00	S/.	56,000.00	S/.	1,368.89
TOTALES AÑO 2015								542,080.00	295,680.00	24,640.00

CARGO DEL TRABAJADOR	PLAZAS	REMUNERACIÓN BRUTO (S/.)	REMUNERACIÓN MENSUAL BRUTO (S/.)	REMUNERACIÓN ANUAL (S/.)	GRATIFICACIÓN	CONTRIBUCIONES		TOTAL BRUTO A PAGAR	BRUTO A PAGAR ANUAL X PLAZA	BRUTO A PAGAR MENSUAL X PLAZA
						C.T.S. (8.33%)	ESSALUD (9%)			
Gerente General	1	S/.	7,000.00	84,000.00	S/.	14,000.00	S/.	98,000.00	S/.	9,582.22
Jefe de Logística	1	S/.	4,000.00	48,000.00	S/.	8,000.00	S/.	56,000.00	S/.	5,475.56
Personal de Marketing	1	S/.	2,200.00	26,400.00	S/.	4,400.00	S/.	30,800.00	S/.	3,011.56
Personal contable y finanzas	1	S/.	2,500.00	30,000.00	S/.	5,000.00	S/.	35,000.00	S/.	3,422.22
Chofer	6	S/.	3,000.00	216,000.00	S/.	36,000.00	S/.	252,000.00	S/.	4,106.67
Personal de operaciones	4	S/.	1,000.00	48,000.00	S/.	8,000.00	S/.	56,000.00	S/.	1,368.89
TOTALES AÑO 2016								619,285.33	323,605.33	26,967.11

CARGO DEL TRABAJADOR	PLAZAS	REMUNERACIÓN BRUTO (S/.)	REMUNERACIÓN MENSUAL BRUTO (S/.)	REMUNERACIÓN ANUAL (S/.)	GRATIFICACIÓN	CONTRIBUCIONES		TOTAL BRUTO A PAGAR	BRUTO A PAGAR ANUAL X PLAZA	BRUTO A PAGAR MENSUAL X PLAZA	
						C.T.S. (8.33%)	ESSALUD (9%)				
Gerente General	1	S/. 7,000.00	S/. 7,000.00	S/. 84,000.00	S/. 14,000.00	S/. 8,166.67	S/. 8,820.00	S/. 114,986.67	S/. 114,986.67	S/. 9,582.22	
Jefe de Logística	1	S/. 4,500.00	S/. 4,500.00	S/. 54,000.00	S/. 9,000.00	S/. 5,250.00	S/. 5,670.00	S/. 73,920.00	S/. 73,920.00	S/. 6,160.00	
Personal de Marketing	1	S/. 2,200.00	S/. 2,200.00	S/. 26,400.00	S/. 4,400.00	S/. 2,566.67	S/. 2,772.00	S/. 36,138.67	S/. 36,138.67	S/. 3,011.56	
Personal contable y finanzas	1	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	S/. 30,000.00	S/. 5,000.00	S/. 2,916.67	S/. 3,150.00	S/. 41,066.67	S/. 41,066.67	S/. 3,422.22	
Chofer	7	S/. 3,000.00	S/. 21,000.00	S/. 252,000.00	S/. 42,000.00	S/. 24,500.00	S/. 26,460.00	S/. 344,960.00	S/. 49,280.00	S/. 4,106.67	
Personal de operaciones	6	S/. 1,000.00	S/. 6,000.00	S/. 72,000.00	S/. 12,000.00	S/. 7,000.00	S/. 7,560.00	S/. 98,560.00	S/. 16,426.67	S/. 1,368.89	
TOTALES AÑO 2017									S/. 709,632.00	S/. 331,818.67	S/. 27,651.56

CARGO DEL TRABAJADOR	PLAZAS	REMUNERACIÓN BRUTO (S/.)	REMUNERACIÓN MENSUAL BRUTO (S/.)	REMUNERACIÓN ANUAL (S/.)	GRATIFICACIÓN	CONTRIBUCIONES		TOTAL BRUTO A PAGAR	BRUTO A PAGAR ANUAL X PLAZA	BRUTO A PAGAR MENSUAL X PLAZA	
						C.T.S. (8.33%)	ESSALUD (9%)				
Gerente General	1	S/. 8,000.00	S/. 8,000.00	S/. 96,000.00	S/. 16,000.00	S/. 9,333.33	S/. 10,080.00	S/. 131,413.33	S/. 131,413.33	S/. 10,951.11	
Jefe de Logística	1	S/. 4,500.00	S/. 4,500.00	S/. 54,000.00	S/. 9,000.00	S/. 5,250.00	S/. 5,670.00	S/. 73,920.00	S/. 73,920.00	S/. 6,160.00	
Personal de Marketing	1	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	S/. 30,000.00	S/. 5,000.00	S/. 2,916.67	S/. 3,150.00	S/. 41,066.67	S/. 41,066.67	S/. 3,422.22	
Personal contable y finanzas	1	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	S/. 30,000.00	S/. 5,000.00	S/. 2,916.67	S/. 3,150.00	S/. 41,066.67	S/. 41,066.67	S/. 3,422.22	
Chofer	8	S/. 3,000.00	S/. 24,000.00	S/. 288,000.00	S/. 48,000.00	S/. 28,000.00	S/. 30,240.00	S/. 394,240.00	S/. 49,280.00	S/. 4,106.67	
Personal de operaciones	8	S/. 1,000.00	S/. 8,000.00	S/. 96,000.00	S/. 16,000.00	S/. 9,333.33	S/. 10,080.00	S/. 131,413.33	S/. 16,426.67	S/. 1,368.89	
TOTALES AÑO 2018									S/. 813,120.00	S/. 353,173.33	S/. 29,431.11

CARGO DEL TRABAJADOR	PLAZAS	REMUNERACIÓN BRUTO (S/.)	REMUNERACIÓN MENSUAL BRUTO (S/.)	REMUNERACIÓN ANUAL (S/.)	GRATIFICACIÓN	CONTRIBUCIONES		TOTAL BRUTO A PAGAR	BRUTO A PAGAR ANUAL X PLAZA	BRUTO A PAGAR MENSUAL X PLAZA
						C.T.S. (8.33%)	ESSALUD (9%)			
Gerente General	1	S/. 8,000.00	S/. 8,000.00	S/. 96,000.00	S/. 16,000.00	S/. 9,333.33	S/. 10,080.00	S/. 131,413.33	S/. 131,413.33	S/. 10,951.11
Jefe de Logística	1	S/. 4,500.00	S/. 4,500.00	S/. 54,000.00	S/. 9,000.00	S/. 5,250.00	S/. 5,670.00	S/. 73,920.00	S/. 73,920.00	S/. 6,160.00
Personal de Marketing	1	S/. 2,800.00	S/. 2,800.00	S/. 33,600.00	S/. 5,600.00	S/. 3,266.67	S/. 3,528.00	S/. 45,994.67	S/. 45,994.67	S/. 3,832.89
Personal contable y finanzas	1	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	S/. 30,000.00	S/. 5,000.00	S/. 2,916.67	S/. 3,150.00	S/. 41,066.67	S/. 41,066.67	S/. 3,422.22
Chofer	10	S/. 3,000.00	S/. 30,000.00	S/. 360,000.00	S/. 60,000.00	S/. 35,000.00	S/. 37,800.00	S/. 492,800.00	S/. 49,280.00	S/. 4,106.67
Personal de operaciones	10	S/. 1,000.00	S/. 10,000.00	S/. 120,000.00	S/. 20,000.00	S/. 11,666.67	S/. 12,600.00	S/. 164,266.67	S/. 16,426.67	S/. 1,368.89
TOTALES AÑO 2019								S/. 949,461.33	S/. 358,101.33	S/. 29,841.78

CARGO DEL TRABAJADOR	PLAZAS	REMUNERACIÓN BRUTO (S/.)	REMUNERACIÓN MENSUAL BRUTO (S/.)	REMUNERACIÓN ANUAL (S/.)	GRATIFICACIÓN	CONTRIBUCIONES		TOTAL BRUTO A PAGAR	BRUTO A PAGAR ANUAL X PLAZA	BRUTO A PAGAR MENSUAL X PLAZA
						C.T.S. (8.33%)	ESSALUD (9%)			
Gerente General	1	S/. 8,000.00	S/. 8,000.00	S/. 96,000.00	S/. 16,000.00	S/. 9,333.33	S/. 10,080.00	S/. 131,413.33	S/. 131,413.33	S/. 10,951.11
Jefe de Logística	1	S/. 5,000.00	S/. 5,000.00	S/. 60,000.00	S/. 10,000.00	S/. 5,833.33	S/. 6,300.00	S/. 82,133.33	S/. 82,133.33	S/. 6,844.44
Personal de Marketing	1	S/. 2,800.00	S/. 2,800.00	S/. 33,600.00	S/. 5,600.00	S/. 3,266.67	S/. 3,528.00	S/. 45,994.67	S/. 45,994.67	S/. 3,832.89
Personal contable y finanzas	1	S/. 2,700.00	S/. 2,700.00	S/. 32,400.00	S/. 5,400.00	S/. 3,150.00	S/. 3,402.00	S/. 44,352.00	S/. 44,352.00	S/. 3,696.00
Chofer	13	S/. 3,000.00	S/. 39,000.00	S/. 468,000.00	S/. 78,000.00	S/. 45,500.00	S/. 49,140.00	S/. 640,640.00	S/. 49,280.00	S/. 4,106.67
Personal de operaciones	12	S/. 1,000.00	S/. 12,000.00	S/. 144,000.00	S/. 24,000.00	S/. 14,000.00	S/. 15,120.00	S/. 197,120.00	S/. 16,426.67	S/. 1,368.89
TOTALES AÑO 2020								S/. 1,197,120.00	S/. 478,120.00	S/. 41,368.89

hierro (Molino)	30 Tn PET	13,060	16,558	12,247	18,490	11,654	14,420	13,050	15,349	16,609	13,682	14,145	12,736
Detergente Industrial	S/. 122.90 / 12 Tn PET	1,433	1,817	1,344	2,029	1,279	1,582	1,432	1,684	1,823	1,501	1,552	1,398
Soda caústica	S/. 12.90 / 6 Tn PET	301	381	282	426	268	332	301	354	383	315	326	293
Big Bags	S/. 1.05 / 1 Tn PET	147	186	138	208	131	162	147	173	187	154	159	143
Servicio de triturado	S/. 339.00 / Tn PET	47,437	60,141	44,483	67,157	42,330	52,377	47,401	55,749	60,328	49,694	51,375	46,260
Costo MOD	Planilla	10,951	10,951	10,951	10,951	10,951	10,951	10,951	10,951	10,951	10,951	10,951	10,951
Costos Logísticos	S/ 13.00 / galon	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000
Costos de Insumos de Planta	Agua/Luz/Químicos	5,200	5,200	5,200	5,200	5,200	5,200	5,200	5,200	5,200	5,200	5,200	5,200
Costo Maquinaria y Equipos Planta	Mantenimiento planta	3,663	3,663	3,663	3,663	3,663	3,663	3,663	3,663	3,663	3,663	3,663	3,663
COSTO OTROS CIF		549	549	549	549	549	549	549	549	549	549	549	549
TOTAL		108,803	129,006	104,105	140,162	100,680	116,658	108,745	122,021	129,302	112,391	115,065	106,930

Anexo 75. Costos Operativos y de Mantenimiento 2010-2025

COSTOS OPERATIVOS	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Juego de cuchillas de hierro (Trituradora)	446,739	587,678	587,678	587,678	587,678	587,678
Juego de cuchillas de hierro (Molino)	446,739	587,678	587,678	587,678	587,678	587,678

Detergente Industrial	49,022	64,487	64,487	64,487	64,487	64,487	64,487
Soda cáustica	10,291	13,538	13,538	13,538	13,538	13,538	13,538
Big Bags	5,026	6,611	6,611	6,611	6,611	6,611	6,611
Servicio de triturado	1,622,621	2,134,530	2,134,530	2,134,530	2,134,530	2,134,530	2,134,530
Costos Logísticos	624,000	624,000	624,000	624,000	624,000	624,000	624,000
Costos de Insumos de Planta	162,072	213,203	213,203	213,203	213,203	213,203	213,203
Costo Maquinaria y Equipos Planta	48,532	49,502	50,492	51,502	52,532	53,583	53,583
COSTO OTROS CIF	7,280	7,425	7,574	7,725	7,880	8,037	8,037
TOTAL	3,570,161	4,436,492	4,437,631	4,438,792	4,439,976	4,441,185	

COSTOS DE MANTENIMIENTO	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Mantenimiento de Maquinas (Revepet)	92,813	122,344	122,344	122,344	122,344	122,344
Mantenimiento de Maquinas (AcoPet)	22,441	29,377	29,377	29,377	29,377	29,377
Mantenimiento de Vehiculos	55,688	74,250	74,250	74,250	74,250	74,250
TOTAL	170,941	225,971	225,971	225,971	225,971	225,971



Anexo 76. Depreciación

2014			
Activo Fijo	Inversión en soles (Inc. IGV)	Método de depreciación	Tasa de Depreciación
Maquinas Reverse Vending	S/.	M.L.R.	20%
Maquinas AcoPET	S/.	M.L.R.	20%
Camión	S/.	M.L.R.	20%
Planta de reciclaje PET	S/.	M.L.R.	10%
Moviliarios y equipos de oficina	S/.	M.L.R.	10%

Depreciación acelerada por leasing.

Depreciación acelerada por leasing.

Depreciación acelerada por leasing.

TOTAL	S/.	1,603,172		
2015				
Activo Fijo	Inversión en soles (Inc. IGV)	Método de depreciación	Tasa de Depreciación	
Maquinas Reverse Vending	S/.	84,375	M.L.R.	20%
Maquinas AcoPET	S/.	16,321	M.L.R.	20%
Camión	S/.	92,813	M.L.R.	20%
Moviliarios y equipos de oficina	S/.	3,294	M.L.R.	10%
TOTAL	S/.	196,802		
2016				
Activo Fijo	Inversión en soles (Inc. IGV)	Método de depreciación	Tasa de Depreciación	
Maquinas Reverse Vending	S/.	126,563	M.L.R.	20%
Maquinas AcoPET	S/.	32,642	M.L.R.	20%
Camión	S/.	92,813	M.L.R.	20%
Moviliarios y equipos de oficina	S/.	6,588	M.L.R.	10%
TOTAL	S/.	258,604		
2017				
Activo Fijo	Inversión en soles (Inc. IGV)	Método de depreciación	Tasa de Depreciación	
Maquinas Reverse Vending	S/.	210,938	M.L.R.	20%
Maquinas AcoPET	S/.	48,962	M.L.R.	20%
Camión	S/.	92,813	M.L.R.	20%

Depreciación acelerada por leasing.

Moviliarios y equipos de oficina	S/.	9,881	M.L.R.	10%
TOTAL	S/.	362,594		
2018				
Activo Fijo	Inversión en soles (Inc. IGV)	Método de depreciación	Tasa de Depreciación	
Maquinas Reverse Vending	S/.	337,500	M.L.R.	20%
Maquinas AcoPET	S/.	81,604	M.L.R.	20%
Camión	S/.	185,625	M.L.R.	20%
Moviliarios y equipos de oficina	S/.	6,588	M.L.R.	10%
TOTAL	S/.	611,317		

Depreciación acelerada por leasing.

Depreciación acelerada por leasing.

Depreciación acelerada por leasing.

Moviliarios y equipos de oficina	S/.	9,881	M.L.R.	10%
TOTAL	S/.	362,594		
2019				
Activo Fijo	Inversión en soles (Inc. IGV)	Método de depreciación	Tasa de Depreciación	
Maquinas Reverse Vending	S/.	379,688	M.L.R.	20%
Maquinas AcoPET	S/.	97,925	M.L.R.	20%
Camión	S/.	278,438	M.L.R.	20%
Moviliarios y equipos de oficina	S/.	13,175	M.L.R.	10%
TOTAL	S/.	769,225		

Depreciación acelerada por leasing.

Depreciación acelerada por leasing.

Depreciación acelerada por leasing.

Moviliarios y equipos de oficina	S/.	9,881	M.L.R.	10%
TOTAL	S/.	362,594		
2020				
Activo Fijo	Inversión en soles (Inc. IGV)	Método de depreciación	Tasa de Depreciación	
Maquinas Reverse Vending	S/.	590,625	M.L.R.	20%
Maquinas AcoPET	S/.	138,727	M.L.R.	20%
Camión	S/.	371,250	M.L.R.	20%

Depreciación acelerada por leasing.

Depreciación acelerada por leasing.

Depreciación acelerada por leasing.

leasing.

Moviliarios y equipos de oficina	S/.	13,175	M.L.R.	10%
TOTAL	S/.	1,113,777		

Detalle	Valor Inicial (S. igv)	Fecha de Adquisición	Periodos de depreciación	Depreciación Mensual	Depreciación Anual
Maquinas Reverse Vending	607,786	31/12/2014	5	10,130	121,557
Maquinas AcoPET	145,228	31/12/2014	5	2,420	29,046
Camión	314,619	31/12/2014	5	5,244	62,924
Planta de reciclaje PET	263,075	31/12/2014	10	2,192	26,307
Moviliarios y equipos de oficina	27,913	31/12/2014	10	233	2,791
2015	-				
Maquinas Reverse Vending	71,504	31/12/2015	5	1,192	14,301
Maquinas AcoPET	13,831	31/12/2015	5	231	2,766
Camión	78,655	31/12/2015	5	1,311	15,731
Moviliarios y equipos de oficina	2,791	31/12/2015	10	23	279
2016	-				
Maquinas Reverse Vending	107,256	31/12/2016	5	1,788	21,451
Maquinas AcoPET	27,662	31/12/2016	5	461	5,532
Camión	78,655	31/12/2016	5	1,311	15,731
Moviliarios y equipos de oficina	5,583	31/12/2016	10	47	558
2017	-				
Maquinas Reverse Vending	178,761	31/12/2017	5	2,979	35,752
Maquinas AcoPET	41,494	31/12/2017	5	692	8,299
Camión	78,655	31/12/2017	5	1,311	15,731

Moviliarios y equipos de oficina	8,374	31/12/2017	10	70	837
2018	-				
Maquinas Reverse Vending	286,017	31/12/2018	5	4,767	57,203
Maquinas ACOPEP	69,156	31/12/2018	5	1,153	13,831
Camión	157,309	31/12/2018	5	2,622	31,462
Moviliarios y equipos de oficina	5,583	31/12/2018	10	47	558
2019	-				
Maquinas Reverse Vending	321,769	31/12/2019	5	5,363	64,354
Maquinas ACOPEP	82,987	31/12/2019	5	1,383	16,597
Camión	235,964	31/12/2019	5	3,933	47,193
Moviliarios y equipos de oficina	11,165	31/12/2019	10	93	1,117
2020	-				
Maquinas Reverse Vending	500,530	31/12/2020	5	8,342	100,106
Maquinas ACOPEP	117,565	31/12/2020	5	1,959	23,513
Camión	314,619	31/12/2020	5	5,244	62,924
Moviliarios y equipos de oficina	11,165	31/12/2020	10	93	1,117

Depreciación	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
	121,557	121,557	121,557	121,557	121,557						
	29,046	29,046	29,046	29,046	29,046						
	62,924	62,924	62,924	62,924	62,924						
	26,307	26,307	26,307	26,307	26,307	26,307	26,307	26,307	26,307	26,307	
	2,791	2,791	2,791	2,791	2,791	2,791	2,791	2,791	2,791	2,791	

Periodo	242,625	275,702	318,975	379,595	482,649	398,383	553,245	510,530	450,748	348,252	191,009
Acumulada	242,625	518,328	837,303	1,216,897	1,699,547	2,097,930	2,651,175	3,161,705	3,612,453	3,960,704	4,151,713

Anexo 77. Amortización

Activo Fijo	Inversión en soles (S/IGV)	Método	Tasa	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Registro de patentes, marcas y derechos*	1,148	M.L.R.	20%	-	230	230	230	230	230		
Investigación y desarrollo	6,780	M.L.R.	20%	-	1,356	1,356	1,356	1,356	1,356		
Elaboración del proyecto	5,932	M.L.R.	20%	-	1,186	1,186	1,186	1,186	1,186		
Constitución de la empresa	2,542	M.L.R.	20%	-	508	508	508	508	508		
TOTAL	16,403			-	3,281	3,281	3,281	3,281	3,281	-	-

Anexo 78. Presupuesto de Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SUELDO ADMINISTRATIVO	10,951	10,951	10,951	10,951	10,951	10,951	10,951	10,951	10,951	10,951	10,951	10,951
Alquiler Terreno	23,625	23,625	23,625	23,625	23,625	23,625	23,625	23,625	23,625	23,625	23,625	23,625
Alquiler Oficinas	1,633	1,633	1,633	1,633	1,633	1,633	1,633	1,633	1,633	1,633	1,633	1,633
Impuestos Municipales	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Agua de Oficinas y Baños	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Electricidad de Oficinas	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150

Internet y Telefonica	389	389	389	389	389	389	389	389	389	389	389	389	389	389
Fija														
Seguridad	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850
Limpieza	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850
Impuesto Vehicular	-													
Revisión técnica vehicular	-													
SOAT	1,350													
Hosting Plataforma web	338	338	338	338	338	338	338	338	338	338	338	338	338	338
Uniformes	1,000													
Tramites y licencias asociación - RSE	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Otros gastos administrativos (personal)	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850
TOTAL	44,636	42,286	45,661	42,286										

Anexo 79. Proyección de Gastos Administrativos 2020-2025

GASTOS ADMINISTRATIVOS	2021	2022	2023	2024	2025
SUELDO ADMINISTRATIVO	193,835	193,835	193,835	193,835	193,835
Alquiler Terreno	478,901	488,479	498,248	508,213	518,377
Alquiler Oficinas	33,108	33,770	34,445	35,134	35,837
Impuestos Municipales	40,542	41,353	42,180	43,023	43,884
Agua de Oficinas y Baños	6,150	6,150	6,150	6,150	6,150
Electricidad de Oficinas	6,150	6,150	6,150	6,150	6,150

Internet y Telefonica Fija	5,256	5,361	5,468	5,577	5,689
Seguridad	22,974	23,433	23,902	24,380	24,867
Limpieza	11,487	11,717	11,951	12,190	12,434
Impuesto Vehicular	-	-	-	-	-
Revisión técnica vehicular	6,075	8,100	10,800	10,800	10,800
SOAT	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400
Hosting Plataforma web	4,561	4,652	4,745	4,840	4,937
Uniformes	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200
Tramites y licencias asociación - RSE	6,757	6,892	7,030	7,171	7,314
Otros gastos administrativos	34,850	34,850	34,850	34,850	34,850
TOTAL	859,245	873,341	888,354	900,914	913,724

Anexo 80. Presupuesto de gasto de Terceros

SERVICIOS DE TERCEROS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Servicios de Terceros	60,225	78,213	58,093	88,507	56,333	69,947	63,703	76,287	82,017	68,210	72,427	66,114
TOTAL	60,225	78,213	58,093	88,507	56,333	69,947	63,703	76,287	82,017	68,210	72,427	66,114

Anexo 81. Presupuesto de Gasto de Ventas

GASTOS DE VENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COMISIONES VENTAS	21,568	27,344	20,225	30,534	19,246	23,814	21,551	25,347	27,429	22,594	23,358	21,032
SUELDO VENTAS	2,738	2,738	2,738	2,738	2,738	2,738	2,738	2,738	2,738	2,738	2,738	2,738
MATERIAL PUBLICITARIO	1,500	-	1,500	-	1,500	-	1,500	-	1,500	-	1,500	1,500
TOTAL GASTO DE VENTAS	25,806	30,082	24,463	33,271	23,483	26,551	25,789	28,085	31,666	25,332	27,596	25,270

Anexo 82. Supuestos de Proyecciones

RUBRO	SUPUESTO O RAZON
Turnos de Recolección	2 Diarios
Eficiencia	80% (% Llenado de Reservorios /Turno)

Precio promedio del WTI Futuro	48.88	USD/Galon
Spread Precio Compra/Venta	30%	
Tipo de cambio	3.375	USD/PEN
Comisión de Ventas (Emplazamiento)	5.00%	De las Ventas
Servicios de Terceros	15.00%	De las Ventas
Drawback 2014-2015	4.00%	De las Ventas
Drawback 2016-2025	3.00%	De las Ventas
Efectivo	3.30%	De las Ventas
Cuentas por cobrar	60.0	Días de Cuentas por Cobrar
Inventarios	30.0	Días de Inventario
Gastos pagados por adelantado	0.40%	De las Ventas
Cuentas por pagar	30.0	Días de Cuentas por Pagar
Gasto acumulados	0.73%	De las Ventas
Impuestos sobre las rentas por pagar	10.00%	Del Gasto de impuestos sobre la renta
Otros pasivos circulantes	0.73%	De las Ventas
Reserva legal	10.00%	Utilidades
Impuesto Corporativo	28%	de la Utilidad antes de IR
Acciones en Circulación	500,000	de valor nominal de PEN 1.00 c/u
Tasa de Financiamiento	12.38%	Tasa Ponderada de Finan (Kd)
Crecimiento a Perpetuidad	0.50%	

Devaluación PEN /USD

3.37%

Elaboración Propia



Anexo 83. Balance General 2021-2015

	Inversión		Proyecto		Proyecto		Proyecto		Proyecto		Proyecto	
	do	do	do	do	do	do						
31/12/2014	31/12/2015	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026
ACTIVOS	2,182	3,751	4,214	5,530	6,925	9,326	12,947	18,971	24,707	30,471	36,302	42,243
ACTIVOS												
CORRIENTES	807	2,455	2,978	4,308	5,568	7,804	10,879	17,456	23,703	29,917	36,097	42,229
Efectivo	500	185	182	247	303	394	497	654	654	654	654	654
Operativo	-	866	1,418	2,183	2,963	4,421	6,605	11,834	18,081	24,295	30,475	36,607
Exceso de Caja	-	921	904	1,232	1,510	1,961	2,478	3,259	3,259	3,259	3,259	3,259
Cuentas por cobrar	307	461	452	616	755	980	1,239	1,630	1,630	1,630	1,630	1,630
Inventarios												
Gastos												
pagados por adelantado	22	22	30	30	37	48	60	79	79	79	79	79
ACTIVOS												
NO												
CORRIENTES	1,375	1,296	1,236	1,221	1,356	1,522	2,068	1,514	1,004	553	205	14
Propiedad, planta y equipo	1,359	1,525	1,745	2,052	2,570	3,222	4,166	4,166	4,166	4,166	4,166	4,166
Menos:												
Depreciación Acumulada	-	243	518	837	1,217	1,700	2,098	2,651	3,162	3,612	3,961	4,152
Propiedad, planta y equipo, neto	1,359	1,283	1,226	1,215	1,353	1,522	2,068	1,514	1,004	553	205	14
Intangibles	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
Menos:												
Amortización Acumulada	-	3	7	10	13	16	16	16	16	16	16	16
Intangible neto	16	13	10	7	3	-	-	-	-	-	-	-

PASIVOS PASIVOS CORRIENTES	1,682	2,214	1,898	1,641	1,353	1,055	728	975	983	984	986	990
Cuentas por pagar	-	541	574	708	858	1,055	728	975	983	984	986	990
Pagarés por pagar		147	145	197	241	313	395	520	520	520	520	520
Obligaciones Financieras de CP		312	349	390	439	495	-	-	-	-	-	-
Gasto acumulados		41	40	55	67	87	110	145	145	145	145	145
Impuestos sobre las rentas		-	-	11	44	73	113	165	173	174	177	180
Otros pasivos circulantes		41	40	55	67	87	110	145	145	145	145	145
PASIVOS NO CORRIENTES	1,682	1,672	1,324	934	495	(0)	-	-	-	-	-	-
Obligaciones financieras de LP	1,682	1,672	1,324	934	495	(0)	-	-	-	-	-	-
PATRIMONIO	500	1,538	2,316	3,888	5,572	8,270	12,219	17,996	23,724	29,487	35,316	41,253
Capital social	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Reserva legal		-	104	182	339	339	339	339	339	339	339	339
Resultados acumulados		-	934	1,634	3,049	4,733	7,431	11,380	17,157	22,885	28,648	34,477
Utilidad(Perdida) del ejercicio		1,038	778	1,572	1,683	2,698	3,948	5,778	5,728	5,762	5,829	5,937

Anexo 84. Estado de Gancias y Pérdidas 2021-2015

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Venta de PET Flake	5,603	5,501	7,495	9,188	11,928	15,072	19,827	19,827	19,827	19,827	19,827
Costo de los bienes vendidos	(2,925)	(3,106)	(3,877)	(4,716)	(6,074)	(7,454)	(9,615)	(9,574)	(9,515)	(9,413)	(9,257)
UTILIDAD BRUTA	2,678	2,395	3,619	4,471	5,854	7,618	10,212	10,253	10,312	10,414	10,570
Gastos Administrativos	(435)	(465)	(483)	(656)	(672)	(692)	(728)	(740)	(753)	(763)	(774)
Gastos de Servicios de Terceros	(712)	(699)	(953)	(1,168)	(1,168)	(1,168)	(1,168)	(1,168)	(1,168)	(1,168)	(1,168)
Gastos de Ventas	(277)	(273)	(357)	(429)	(549)	(683)	(887)	(887)	(887)	(887)	(887)
UTILIDAD OPERATIVA	1,254	958	1,825	2,218	3,465	5,076	7,429	7,458	7,504	7,595	7,740
Gastos por Intereses	(217)	(180)	(139)	(90)	(34)	-	-	-	-	-	-
Otros ingresos (gastos)	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1
UAIR	1,038	778	1,687	2,128	3,431	5,077	7,430	7,459	7,505	7,596	7,741
Impuestos sobre la renta	-	-	(115)	(445)	(733)	(1,128)	(1,652)	(1,731)	(1,743)	(1,767)	(1,804)
UTILIDAD NETA	1,038	778	1,572	1,683	2,698	3,948	5,778	5,728	5,762	5,829	5,937

Anexo 85. Flujo de caja del IGV

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
VENTAS											
IGV Ventas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IGV Venta de Activos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total IGV Ventas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
COMPRAS											
Inversiones	379,011	35,424	46,549	65,267	110,037	138,460	-	-	-	-	-
IGV Activos Fijos Tangibles	244,552	35,424	46,549	65,267	110,037	138,460					
IGV Activos Fijos Intangibles	2,952										
IGV Capital de Trabajo	131,507										
Operaciones	4,895	407,749	423,678	535,506	670,541	848,596	1,056,038	1,333,048	1,335,139	1,337,368	1,339,222
IGV Compras MP	-	259,970	255,253	347,771	426,295	553,443	699,316	919,938	919,938	919,938	919,938
IGV CIF	-	96,274	115,610	133,574	164,794	213,844	273,420	327,462	327,613	327,767	327,924
IGV Gastos Administrativos	-	49,903	51,180	52,495	78,602	80,442	82,418	84,746	86,668	88,724	90,402
IGV Gastos de Ventas	1,602	1,634	1,666	1,666	850	867	884	902	920	938	957
IGV Gastos Preoperativos	4,895										
Financiero	-	23,076	18,737	14,006	8,851	3,231	-	-	-	-	-
IGV Leasing	-	23,076	18,737	14,006	8,851	3,231	-	-	-	-	-
Total IGV Compras	383,906	466,249	488,963	614,779	789,429	990,287	1,056,038	1,333,048	1,335,139	1,337,368	1,339,222
Diferencia	383,906	466,249	488,963	614,779	789,429	990,287	1,056,038	1,333,048	1,335,139	1,337,368	1,339,222
Credito Fiscal	383,906	466,249	488,963	614,779	789,429	990,287	1,056,038	1,333,048	1,335,139	1,337,368	1,339,222
IGV por pagar	(383,906)	(466,249)	(488,963)	(614,779)	(789,429)	(990,287)	(1,056,038)	(1,333,048)	(1,335,139)	(1,337,368)	(1,339,222)
Saldo a favor materia de beneficio	-	383,906	466,249	488,963	614,779	789,429	990,287	1,056,038	1,333,048	1,335,139	1,337,368

Anexo 86. Flujo de caja libre de la Firma

Inversión	Proyecta do											
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Venta de PET												
Flake		5,603	5,501	7,495	9,188	11,928	15,072	19,827	19,827	19,827	19,827	19,827
Venta de Activos												
Recuperación de Capital de Trabajo												
SALES	-	5,603	5,501	7,495	9,188	11,928	15,072	19,827	19,827	19,827	19,827	19,827
Costo de Ventas		(3,161)	(3,336)	(4,194)	(5,114)	(6,594)	(8,326)	(10,693)	(10,694)	(10,695)	(10,697)	(10,698)
COSTS	-	(3,161)	(3,336)	(4,194)	(5,114)	(6,594)	(8,326)	(10,693)	(10,694)	(10,695)	(10,697)	(10,698)
GROSS MARGIN	-	2,442	2,165	3,301	4,074	5,334	6,747	9,134	9,133	9,132	9,130	9,129
Gastos Administrativos		(513)	(548)	(570)	(775)	(793)	(816)	(859)	(873)	(888)	(901)	(914)
Gastos de Ventas		(327)	(322)	(422)	(506)	(648)	(805)	(1,047)	(1,047)	(1,047)	(1,047)	(1,047)
Gastos de Terceros		(840)	(825)	(1,124)	(1,378)	(1,378)	(1,378)	(1,378)	(1,378)	(1,378)	(1,378)	(1,378)
Otros												
Ingresos/Egresos		384	466	489	615	790	991	1,057	1,334	1,336	1,338	1,340
EBITDA	-	1,145	936	1,674	2,031	3,305	4,738	6,907	7,168	7,154	7,143	7,130
(-)	(243)	(276)	(319)	(380)	(483)	(553)	(511)	(398)	(451)	(348)	(191)	

FCE	(2,485)	835	1,170	1,212	1,211	1,956	2,762	5,209	6,778	6,748	6,716	6,669
------------	----------------	------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Deuda

Financiera 1,985

Amortización

de prestamos

Intereses

Escudo Fiscal

de Intereses

312	349	390	439	495	-	-	-	-	-	-	-	-
217	180	139	90	34	-	-	-	-	-	-	-	-
61	50	37	24	9	-	-	-	-	-	-	-	-

FCF	(500)	367	691	721	707	1,436	2,762	5,209	6,778	6,748	6,716	6,669
------------	--------------	------------	------------	------------	------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Anexo 87. Resumen de Flujo de Caja Libre de la Firma 2021-2015

Consolidado	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos	-	5,603	5,501	7,495	9,188	11,928	15,072	19,827	19,827	19,827	19,827	19,827
OPEX	-	(4,458)	(4,565)	(5,821)	(7,157)	(8,623)	(10,334)	(12,920)	(12,659)	(12,673)	(12,684)	(12,697)
EBITDA		1,145	936	1,674	2,031	3,305	4,738	6,907	7,168	7,154	7,143	7,130
(-) Depreciación		243	276	319	380	483	398	553	511	451	348	191
(-) Amortización		3	3	3	3	3	-	-	-	-	-	-
EBIT		900	657	1,352	1,648	2,819	4,339	6,353	6,658	6,703	6,794	6,939
(-) Impuestos sobre EBIT*		-	-	(115)	(445)	(733)	(1,128)	(1,652)	(1,731)	(1,743)	(1,767)	(1,804)
(+) Depreciación y Amortización		246	279	322	383	486	398	553	511	451	348	191
(-) Δ Capital de Trabajo	(862)	(498)	26	(474)	(378)	(636)	(724)	(1,102)	8	1	2	4
(-) CAPEX	(1,603)	(197)	(259)	(363)	(611)	(769)	(1,114)	-	-	-	-	-
Flujo de caja Libre de la Firma	2,465	451	703	723	597	1,166	1,772	4,153	5,445	5,412	5,378	5,330

Elaboración propia

Anexo 88. Metodo A de Impuesto a la Renta

AÑO	AÑO-3	AÑO-2	AÑO-1	AÑO 0
Perdidas Tributarias Periodos Anteriores	-	-	-	2,465

AÑO
Utilidad antes de Impuestos
Pérdida arrastrable del periodo
Pérdida arrastrable inicial en t
Utilizable por 4 años
Utilizable por 3 años
Utilizable por 2 años
Utilizable por 1 años
Perdida arrastrable utilizada en t
Utilizada (Utilizable por 4 años)
Utilizada (Utilizable por 3 años)
Utilizada (Utilizable por 2 años)
Utilizada (Utilizable por 1 años)
Pérdida arrastrable final en t
Utilizable por 4 años
Utilizable por 3 años
Utilizable por 2 años
Utilizable por 1 años
Pérdida arrastrable perdida o no compensable
Base de cálculo de impuestos
Impuesto a la Renta por pagar

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
896	584	1,275	1,565	2,723
-	-	-	-	-
2,465	1,569	985	-	-
2,465	-	-	-	-
-	1,569	-	-	-
-	-	985	-	-
-	-	-	-	-
896	584	985	-	-
896	-	-	-	-
-	584	-	-	-
-	-	985	-	-
-	-	-	-	-
1,569	985	-	-	-
-	-	-	-	-
1,569	-	-	-	-
-	985	-	-	-
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
-	-	290	1,565	2,723
-	-	78	422	708

Anexo 89. Cálculo del WACC

Costo de patrimonio propio		
Tasa Libre de Riesgo	Rf	Promedio Logaritmo natural de los Rendimientos de Bonos USA Y10 (2009-2015) 2.47%
Beta desapalancado	Boa	Fuente: Damodaran - Beverage Industries 0.82
Relación Deuda Capital	(D/C)	Relación deuda/capital propio 3.97
Tasa Impositiva	(tx)	0.28
Beta Apalancado	B	3.15
Riesgo del mercado	Rm	Promedio rendimientos S&P 500 anuales - T BOND 10 Y (2015 - 2009) 9.17%
Desv Estan rend Diarios BVL	σ_x	Fuente: Yahoo Finances 1.30%
Desv Estan rend Diarios S&P 500	σ_{usa}	Fuente: BVL 1.01%
Prima de riesgo de mercado	PRM	Rendimiento esperado del mercado global sobre letras del tesoro 6.71%
Riesgo Pais	RP	Promedio Aritmético EMBIG Peru 2009 - 2015 1.75%
Costo de patrimonio propio	Ke	$Ke = (Rf + Rs) + \beta * (\sigma_x / \sigma_{usa}) * (E(Rm - Rf))$ 0.31
Costo de la deuda		
Costo de la deuda antes de impuestos	Kd(bt)	Kd (Promedio ponderado en Soles) 12.53%
Impuesto corporativo	t	28.00%
Costo de la Deuda después de impuestos	Kd(at)	$Kd(at) = Kd(bt) * (1 - t)$ 0.09
WACC		
Patrimonio a Capital Total	We	20.12%
Costo de patrimonio propio	Ke	31.43%
Deuda a Capital Total	Wd	79.88%
Costo de la Deuda después de impuestos	Kd(at)	9.02%
Costo Promedio Ponderado del Capital	WACC	WACC = We*Ke + Wd*Kd(at) 13.53%

Elaboración propia

Anexo 90. Valorización de la Firma

tasa de Descuento

Meses del Periodo	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Meses a Descontar	12	24	36	48	60	72	84	96	108	120	132	132	132	132
Años a Descontar	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	11	11	11
Factor de Descuento	1.00	0.88	0.78	0.68	0.60	0.53	0.47	0.41	0.36	0.32	0.28	0.28	0.28	0.25

Flujo Libre de Caja Descontado	(2,465)	397	546	494	359	618	828	1,708	1,973	1,728	1,512	42,431
FCL Acumulado	(2,465)	(2,068)	(1,522)	(1,028)	(669)	(51)	777	2,485	4,459	6,186	7,698	50,129
E.V.A.	500	2,097	2,047	2,780	3,031	4,304	5,670	7,526	8,150	8,313	8,492	8,684

Suma de los Flujos Explicitos	50,129
TIR	44%

(-) Deuda Financiera	-
(+) Caja y equivalentes de efectivo	37,261
(+) Activos no Operacionales	-
(-) Contingentes	-

Valor de la Empresa	87,390
----------------------------	---------------

Anexo 91. Analisis de Sensibilidad

	EV
S.19,355	S.28,996

Información de resumen de simulación		
Nombre de libro de trabajo	Estudio Economico NovaPET 2016.xlsx	
Número de simulaciones	1	
Número de iteraciones	10000	
Número de entradas	2	
Número de salidas	1	
Tipo de muestreo	Monte Carlo	
Tiempo de inicio de simulación	13/08/2016 12:42	
Duración de simulación	00:15:56	
Generador de # aleatorio	Mersenne Twister	
Semilla aleatoria	1609066149	
Estadísticos resumen para EV		
Estadísticos	Percentil	
Mínimo	S/. 15.399	5% S/. 19.355
Máximo	S/. 39.362	10% S/. 20.141
Media	S/. 23.660	15% S/. 20.685
Desv Est	S/. 2.987	20% S/. 21.154
Varianza	8920810,13	25% S/. 21.572
Indice de sesgo	0,686299326	30% S/. 21.966
Curtosis	3,937443934	35% S/. 22.320
Mediana	S/. 23.341	40% S/. 22.661
Moda	S/. 22.756	45% S/. 23.009
X izquierda	S/. 19.355	50% S/. 23.341
P izquierda	5%	55% S/. 23.714
X derecha	S/. 28.996	60% S/. 24.074
P derecha	95%	65% S/. 24.481
Diff X	S/. 9.641	70% S/. 24.922
Diff P	90%	75% S/. 25.428
#Errores	0	80% S/. 25.944
Filtro mín	Apagado	85% S/. 26.625

Variables	Demanda	Eficiencia	Precio del WTI	Spread Precio	Tipo de Cambio	Comisión de Ventas	WACC	Tasa de crecimiento	Drawback	IGV	IR
------------------	---------	------------	----------------	---------------	----------------	--------------------	------	---------------------	----------	-----	----



Demanda		100%	EV	Demanda		100%	TIR
			23.381				45%
140%	Highest	140%	40.423	140%	Highest	2,80%	24.949
120%	Up	120%	38.854	120%	Up	2,40%	24.534
100%	Base	100%	38.854	100%	Base	2,00%	24.132
80%	Down	80%	38.101	80%	Down	1,60%	23.740
60%	Lowest	60%	14.622	60%	Lowest	1,20%	23.360

Eficiencia		80,00%	EV	Eficiencia		80,00%	TIR
			23.381				45%
140%	Highest	112%	41.519	140%	Highest	2,80%	24.949
120%	Up	96%	49.790	120%	Up	2,40%	24.534
100%	Base	80%	49.790	100%	Base	2,00%	24.132
80%	Down	64%	39.037	80%	Down	1,60%	23.740
60%	Lowest	48%	14.105	60%	Lowest	1,20%	23.360

Precio del WTI		48,88	EV	Precio del WTI		48,88	TIR
			23.381,25				45%
140%	Highest	6843,1%	23.381,25	140%	Highest	2,80%	0
120%	Up	5865,5%	23.381,25	120%	Up	2,40%	0
100%	Base	4887,9%	23.381,25	100%	Base	2,00%	0
80%	Down	3910,4%	23.381,25	80%	Down	1,60%	0
60%	Lowest	2932,8%	23.381,25	60%	Lowest	1,20%	0

Spread Precio		30,00%	EV	Spread Precio		30,00%	TIR
			4,38				45%
140%	Highest	42,0%	4,38	140%	Highest	42,00%	0,45
120%	Up	36,0%	4,38	120%	Up	36,00%	0,45
100%	Base	30,0%	4,38	100%	Base	30,0%	0,45
80%	Down	24,0%	4,38	80%	Down	24,00%	0,45
75%	Lowest	22,5%	4,38	75%	Lowest	22,50%	0,45

Tipo de Cambio			Tipo de Cambio		
	3,38	EV	3,38	TIR	
		23.381,25		45%	
140% Highest	6843,1%	14.844,67	140% Highest	2,80%	24.949
120% Up	5865,5%	11.665,10	120% Up	2,40%	24.534
100% Base	4887,9%	11.665,10	100% Base	2,00%	24.132
80% Down	3910,4%	15.651,96	80% Down	1,60%	23.740
60% Lowest	2932,8%	29.426,18	60% Lowest	1,20%	23.360

Comisión de Ventas			Comisión de Ventas		
	5,00%	EV	5,00%	TIR	
		23.381,25		45%	
140% Highest	6843,1%	14.844,67	140% Highest	2,80%	24.949
120% Up	5865,5%	11.665,10	120% Up	2,40%	24.534
100% Base	4887,9%	11.665,10	100% Base	2,00%	24.132
80% Down	3910,4%	15.651,96	80% Down	1,60%	23.740
60% Lowest	2932,8%	29.426,18	60% Lowest	1,20%	23.360

WACC			WACC		
	26,71%	EV	26,71%	TIR	
		23.381,25		45%	
140% Highest	6843,1%	14.844,67	140% Highest	2,80%	24.949
120% Up	5865,5%	11.665,10	120% Up	2,40%	24.534
100% Base	4887,9%	11.665,10	100% Base	2,00%	24.132
80% Down	3910,4%	15.651,96	80% Down	1,60%	23.740
60% Lowest	2932,8%	29.426,18	60% Lowest	1,20%	23.360

Tasa de crecimiento			Tasa de crecimiento		
	0,50%	EV	0,50%	TIR	
		4,38		45%	
140% Highest	42,0%	2,44	140% Highest	42,00%	3,77
120% Up	36,0%	2,98	120% Up	36,00%	3,76
100% Base	30,0%	3,74	100% Base	30,0%	3,74
80% Down	24,0%	4,89	80% Down	24,00%	3,73

75% Lowest 22,5% 5,27

75% Lowest 22,50% 3,72

Drawback	3,00%	EV
----------	-------	----

Drawback	3,00%	TIR
----------	-------	-----

		23.381,25	
140% Highest	6843,1%	14.844,67	
120% Up	5865,5%	11.665,10	
100% Base	4887,9%	11.665,10	
80% Down	3910,4%	15.651,96	
60% Lowest	2932,8%	29.426,18	

			45%
140% Highest	2,80%	24.949	
120% Up	2,40%	24.534	
100% Base	2,00%	24.132	
80% Down	1,60%	23.740	
60% Lowest	1,20%	23.360	

IGV	18%	EV
-----	-----	----

IGV	18%	TIR
-----	-----	-----

		23.381,25	
140% Highest	6843,1%	14.844,67	
120% Up	5865,5%	11.665,10	
100% Base	4887,9%	11.665,10	
80% Down	3910,4%	15.651,96	
60% Lowest	2932,8%	29.426,18	

			45%
140% Highest	2,80%	24.949	
120% Up	2,40%	24.534	
100% Base	2,00%	24.132	
80% Down	1,60%	23.740	
60% Lowest	1,20%	23.360	

IR	28,00%	S/. 23.381,25
----	--------	------------------

IR	28,00%	S/. 0,45
----	--------	-------------

		23.381,25	
140% Highest	6843,1%	14.844,67	
120% Up	5865,5%	11.665,10	
100% Base	4887,9%	11.665,10	
80% Down	3910,4%	15.651,96	
60% Lowest	2932,8%	29.426,18	

			45%
140% Highest	2,80%	24.949	
120% Up	2,40%	24.534	
100% Base	2,00%	24.132	
80% Down	1,60%	23.740	
60% Lowest	1,20%	23.360	