

Universidad de Lima

Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas

Carrera de Contabilidad y Finanzas



ANÁLISIS Y PLANEAMIENTO FINANCIERO DE LA EMPRESA AC GROUP PARA EL PROYECTO INMOBILIARIO “LA MAR”

Trabajo de suficiencia profesional para optar el Título Profesional de Contador Público

Jherson Jhony Adriano Cardenas

Código 20091303

Asesor

Sergio Ramos Arata

Lima – Perú

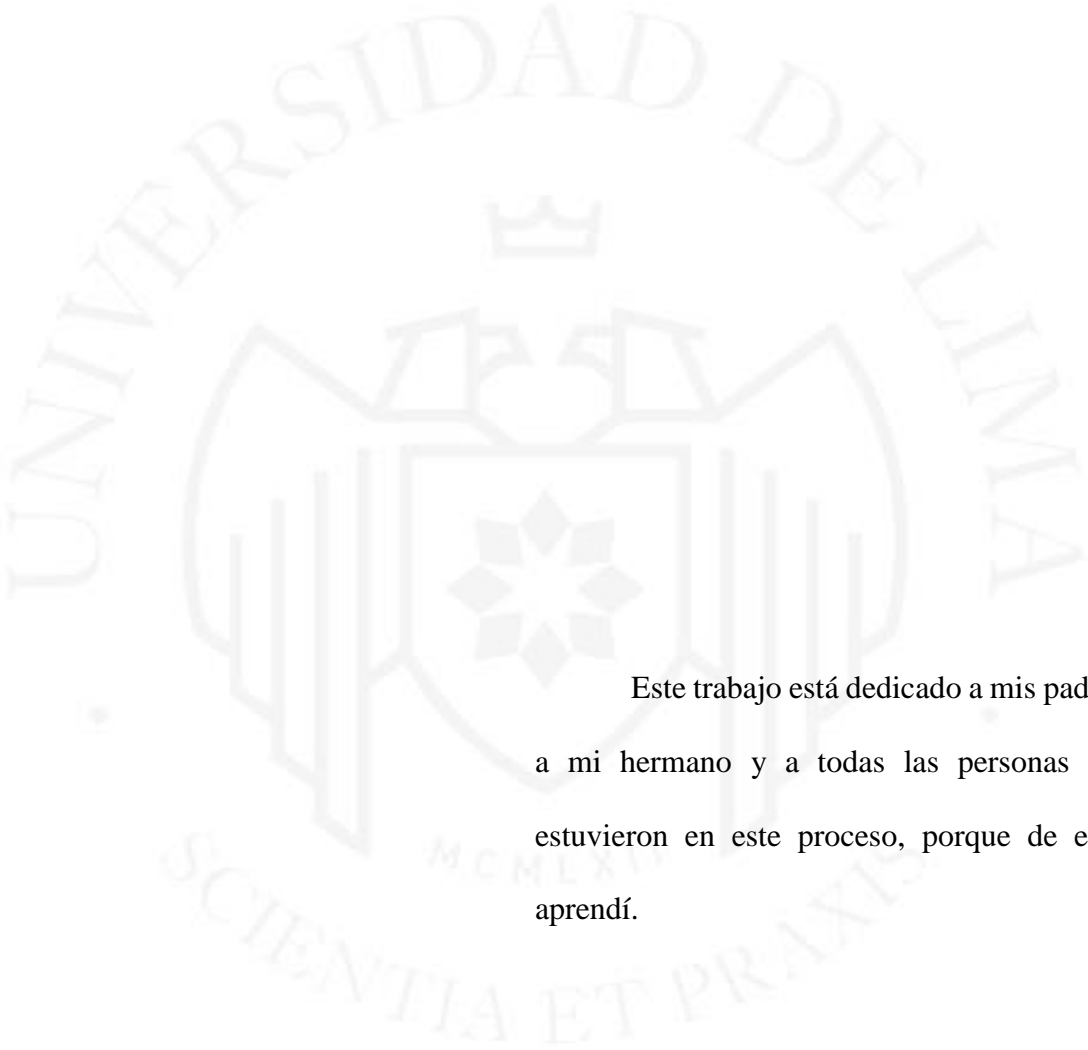
Octubre de 2024





**ANALYSIS AND FINANCIAL PLANNING OF
AC GROUP COMPANY FOR THE REAL
ESTATE PROJECT “LA MAR”**

DEDICATORIA



Este trabajo está dedicado a mis padres,
a mi hermano y a todas las personas que
estuvieron en este proceso, porque de ellos
aprendí.



TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	xiii	
ABSTRACT.....	xiv	
INTRODUCCIÓN.....	xv	
CAPÍTULO I. ANTECEDENTES Y LIMITACIONES DE LA EMPRESA		
ADRIANO CARDENAS GROUP S.A.C.....	17	
1.1 Identificación y actividad económica de la entidad.....	17	
1.2 Presencia en el mercado.....	20	
1.3 Limitaciones del caso y de la empresa.....	23	
1.4 Análisis del sector inmobiliario.....	24	
1.5 Análisis del estudio de mercado.....	25	
CAPÍTULO II. DESCRIPCIÓN Y OBJETIVOS DEL TRABAJO DE		
SUFICIENCIA PROFESIONAL	31	
2.1 Descripción del caso de investigación.....	31	
2.2 Objetivo general.....	32	
2.3 Objetivos específicos.....	32	
CAPÍTULO III. MARCO TEÓRICO.....		34
3.1 Marco teórico conceptual.....	34	
3.1.1 Antecedentes de investigación relacionados al caso.....	34	
3.1.2 Conceptos clave relacionados al caso.....	35	
3.1.3 Identificación de teorías que respalden el caso.....	36	

3.2	Relevancia de la situación problemática.....	38
3.3	Áreas implicadas en el caso	39
3.4	Conceptos que apoyan la investigación	39
CAPÍTULO IV. DISEÑO, ANÁLISIS DE DATOS Y DISCUSIÓN DE		
RESULTADOS		
4.1	Información financiera de la empresa:.....	44
4.2	Préstamo bancario:.....	52
4.3	Costos del proyecto (mano de obra y materiales).....	59
4.4	Permisos municipales y licencia	68
4.5	Elaboración y discusión de los resultados	70
4.6	Análisis de sensibilidad	86
4.7	Aspectos y análisis contables y tributarios	96
4.8	Plan de Marketing.....	102
4.9	Plan de contingencia del proyecto	108
CAPÍTULO V. OPINION DEL EXPERTO.....		
CONCLUSIONES		
RECOMENDACIONES.....		
BIBLIOGRAFÍA		
ANEXOS		



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 4.1 Método de incremento de ventas de la empresa	75
Tabla 4.2 Método de incremento de compras de la empresa.....	76
Tabla 4.3 Proyección de costo y mano de obra y materiales del proyecto	77
Tabla 4.4 Proyección de licencias y tributos por el periodo 2025-2028 del proyecto	78
Tabla 4 5 Proyección de gastos operativos del proyecto	79
Tabla 4.6 Proyección de ingresos por alquiler del proyecto.....	79
Tabla 4.7 Flujo de caja proyecto 2024-2028	81
Tabla 4 8 Cálculo del VAN, TIR, PRI, WACC e Índice de rentabilidad	85
Tabla 4.9 Variaciones de escenarios del flujo de caja de la empresa y del proyecto 2024-2028	93
Tabla 4.10 Cálculo del impuesto a la renta de la empresa más el proyecto	97
Tabla 4.11 Cálculo del IGV de la empresa más el proyecto.....	97
Tabla 4.12 Cálculo del impuesto a la renta del proyecto.....	98
Tabla 4.13 Cálculo del IGV del proyecto	98

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1 Marcas de la empresa	20
Figura 1.2 Productos con mayor demanda de noviembre 2023 a enero 2024	21
Figura 1.3 Empresas importadoras de candados de hierro del 2023	22
Figura 1.4 Marcas de los principales importadores de candados	22
Figura 4.1 EBIT	50
Figura 4.2 EBITDA	511
Figura 4.3 NOPAT.....	512
Figura 4.4 Resumen de proyección de ventas 2024-2028	755
Figura 4.5 Resumen de proyección de compras 2024-2028.....	766

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Tasa de interés en soles de préstamos y créditos hipotecarios en sistema financiero al 23 de agosto del 2024 (%) según SBS.....	122
Anexo 2: Estado de situación financiera AC Group 2021-2023.....	123
Anexo 3: Estado de situación financiera AC Group 2021-2023.....	124
Anexo 4: Impuesto a la renta tercera categoría y determinación de deuda AC Group 2021-2023	125
Anexo 5: Análisis horizontal y vertical del estado de situación financiera AC Group 2021-2023.....	126
Anexo 6: Análisis horizontal y vertical del estado de estados de resultados de AC Group 2021-2023.....	127
Anexo 7: Ratios de liquidez de AC Group 2021-2023.....	128
Anexo 8: Ratios de gestión de AC Group 2021-2023.....	128
Anexo 9: Ratios de rentabilidad de AC Group 2021-2023.....	128
Anexo 10: Ratios de endeudamiento de AC Group 2021-2023.....	129
Anexo 11: Cronograma de pagos a AC Group.....	129
Anexo 12: Presupuesto licencias – permiso.....	130
Anexo 13: Licencia de funcionamiento.....	130
Anexo 14: Certificado de inspección técnica de seguridad en edificaciones para establecimientos clasificados de riesgo bajo o riesgo medio.....	131

Anexo 15: Política de pago y cobro de la empresa.....	131
Anexo 16: Análisis de sensibilidad del flujo de caja de AC Group.....	132
Anexo 17: Análisis de sensibilidad del flujo de caja del proyecto “La Mar”.....	133
Anexo 18: Encuesta del proyecto “La Mar”	134



RESUMEN

El presente trabajo de suficiencia profesional tiene como objetivo principal el análisis, evaluación y viabilidad de diversificación de las operaciones de la empresa Adriano Cardenas Group S.A.C mediante la construcción de un edificio destinado al alquiler de almacenes.

Se utilizará un enfoque mixto, combinando métodos cuantitativos y cualitativos, para analizar la viabilidad financiera y las dinámicas del mercado inmobiliario.

La investigación se basa en teorías de inversión de capital, análisis de mercado inmobiliario y gestión de riesgos, aplicando conceptos como VAN, TIR, periodo de recuperación e índice de rentabilidad. Se implementarán proyecciones de flujo de caja, presupuesto detallado, análisis de sensibilidad y escenarios para evaluar el rendimiento del proyecto.

El estudio concluirá con una evaluación integral de la viabilidad del proyecto, proporcionando recomendaciones estratégicas para la toma de decisiones informadas para la empresa Adriano Cardenas Group S.A.C.

Línea de investigación: 5400 - 51.d1

Palabras clave:

Proyecto inmobiliario, Gestión financiera, Proyección Financiera, Cercado de Lima, Mercado Inmobiliario, Alquiler de depósitos y oficinas.

ABSTRACT

The main objective of this professional work is the analysis, evaluation and feasibility of diversifying the operations of the company Adriano Cardenas Group S.A.C through the construction of a building for the rental of warehouses.

A mixed approach is used, combining quantitative and qualitative methods, to analyze the financial viability and dynamics of the real estate market.

The research is based on capital investment theories, real estate market analysis and risk management, applying concepts such as VAN, TIR, payback period and profitability index. Cash flow projections, detailed budget, and sensitivity and scenario analysis will be implemented to evaluate project performance.

The study will conclude with a comprehensive evaluation of the feasibility of the project, providing strategic recommendations for informed decision making for the company Adriano Cardenas Group S.A.C.

Line of research: 5400 - 51.d1

Keywords:

Real estate Project, Financial management, Financial projection, Center of Lima, Real state, Warehouse and office rental.

INTRODUCCIÓN

Adriano Cardenas Group S.A.C. es una empresa peruana, constituida en Julio del 2015, la cual se dedica a la importación, comercialización y distribución de artículos de ferretería en general, árboles navideños, equipos de alumbrado eléctricos, paraguas, así como a la compra, venta y alquiler de inmuebles como terrenos y edificios.

El presente caso de estudio tiene como fin evaluar la rentabilidad del proyecto de construcción mediante el análisis de las variables correspondientes (TIR, VAN, WACC, flujo de caja financiero y el periodo de recuperación de la inversión), además de mitigar futuros riesgos en el trayecto de esta investigación para la empresa, en un mercado tan cambiante como es el peruano. La empresa busca iniciar y consolidarse en un mercado tan competitivo como es el mercado inmobiliario.

El trabajo tiene como objetivo adicional detectar las fortalezas financieras de los activos fijos de la empresa, y mejorar los puntos débiles del proyecto, esto ayudará a una mejor toma de decisiones empresarial en los años 2024-2028. Así mismo permitirá una mejor gestión de recursos enfocándose en los objetivos tanto a corto como a largo plazo de la empresa.

Cabe resaltar que la empresa se encuentra establecida y ubicada en el mercado de Lima, precisamente en el segundo piso de jirón Andahuaylas 944, foco comercial donde en su mayoría son empresas importadoras y emprendedores de diversos productos de ocasión, esto comprende un ámbito poco explorado de anteriores trabajos y que será de gran utilidad para la empresa y sus similares.

En el primer capítulo se definirá a los antecedentes de la empresa, presencia en el mercado y sus limitaciones.

En el segundo capítulo se definirá el caso de investigación, objetivo general y específico.

En el tercer capítulo se presentará el marco teórico conceptual, antecedentes de investigación relacionados al caso, conceptos clave, identificación de teorías y modelos que respalden el caso, relevancia y conceptos que apoyen la investigación.

En el cuarto capítulo se mostrará el análisis, presentación y discusión de los resultados analizados para determinar la viabilidad financiera del proyecto, análisis de costos de construcción, mantenimiento y operación de los depósitos y estudio de rentabilidad del proyecto, todo esto apoyado también por un plan de marketing y un plan de contingencia del proyecto.

En el quinto capítulo se presentará la opinión de un experto, que realizó un proyecto similar a unas cuerdas del proyecto “La Mar”, el cual será de gran apoyo ya que nos brindará puntos clave a tomar en consideración durante todo el transcurso del proyecto.

Por último, se expondrá las conclusiones y recomendaciones sobre el trabajo realizado y los resultados que se obtuvieron del presente análisis y proyección del proyecto.

CAPÍTULO I. ANTECEDENTES Y LIMITACIONES DE LA EMPRESA ADRIANO CARDENAS GROUP S.A.C.

1.1 Identificación y actividad económica de la entidad

Antecedentes y actividad económica

Adriano Cardenas Group S.A.C. fue constituida el 08 de Julio de 2015 con domicilio en la ciudad de Lima, provincia de Lima, departamento de Lima. Inicio sus actividades en la ciudad Lima el 16 de Julio de 2015, teniendo como actividad principal la venta al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería y, equipo y materiales de fontanería. Posteriormente se involucró en la importación de estos productos, así como pinturas, paraguas, árboles de navidad y productos de ocasión. Asimismo, la empresa podrá dedicarse a actividades inmobiliarias relacionadas con la compra, venta y alquiler de estas, según sus estatutos y minuta de la empresa.

Para 2020, a raíz del Virus Covid-19, se produjo dos hechos de importancia para la empresa, tanto a nivel nacional como internacional:

Nacional: provocó el cierre total de todas las galerías y centros de distribución a nivel nacional de productos no básicos por alrededor de 4 meses (marzo-junio), reabriendo parcialmente las actividades de estas desde el mes de junio, el cual afectó directamente las ventas de la empresa en los periodos de marzo-julio. Es importante destacar que la empresa pudo solventar los gastos económicos contraídos durante este periodo.

Internacional: provocó el cierre y limitaciones de gran parte de las exportaciones y productos directos de China. Al cerrar China tanto su producción como su exportación para sus clientes e todas las partes del

mundo, generó una disminución de precios de estos productos cuando se reabrió el mercado, provocando una disminución en el precio de los productos conforme a los años anteriores. De acuerdo a Comexperu (2023) los fletes marítimos se cotizaban a un precio por debajo de los anteriores años. Esto abrió una brecha para aprovechar y abastecerse de los productos comerciales a un precio más competitivo, todo esto hasta que abrieron los mercados y levantaron varias prohibiciones en el sector, por la pandemia del 2020, ya que después de esto, los precios de los fletes subieron extraordinariamente.



Nota: Información correspondiente desde el 06 de enero 2020 hasta el 12 de mayo 2023.
Fuente: MacroMicro. Elaboración: ComexPeru.

Fuente: ComexPeru.org.pe

En 2021 se solicitó el préstamo “Reactiva” brindado por el Estado Peruano por un monto de S/. 480,000 soles, por un periodo de dos años a una tasa de interés de 0.1%, el cual actualmente ya se encuentra cancelado en su totalidad.

En 2022 la empresa compró un inmueble ubicado en el cruce de jirón puno 1205 y 1211 y la mar 193 y 197, cercado de Lima, el cual consta de 150 metros cuadrado, esto principalmente para evaluar su ingreso al mercado inmobiliario y ver oportunidades nuevas de negocio e inversión a largo plazo.

Identificación

La dirección fiscal de la empresa según SUNAT es en Jirón Andahuaylas N° 955 interior 108 Lima-Lima. Teniendo como establecimiento(s) de anexo(s) los siguientes:

TIPO DE ESTABLECIMIENTO	DIRECCIÓN
Depósito	Jirón cangallo número 634, interior 4, asociación de propietarios del centro comercial “Cangallo” (1er piso), Lima - Lima.
Sucursal	Jirón Andahuaylas número 944 departamento 21, Lima – Lima.
Sucursal	Jirón Puno número 1167, Urbanización Barrios Altos, Lima-Lima.

Fuente: SUNAT

El capital suscrito y pagado por la empresa equivale a S/ 94,500.00 representado por 94,500 acciones nominativas de un valor normal de S/1.00 cada una. La distribución de acciones es de la siguiente manera:

ACCIONES	ACCIONISTA	VALOR TOTAL
61,425	Jhanpierre Adriano Cardenas	S/ 61,425.00
33,075	Jherson Adriano Cardenas	S/ 33,075.00

Fuente: Notaria Manuel Noya de la Piedra

1.2 Presencia en el mercado

Adriano Cardenas Group S.A.C. es una empresa que se caracteriza por tener una diversidad de productos destacando entre ellos: candados, paraguas y herramientas de ferretería de calidad y a bajos precios manejando las siguientes marcas:

Figura 1.1

Marcas de la empresa

PRODUCTO	MARCA	FECHA DE OTORGAMIENTO
Metales comunes y sus aleaciones; materiales de construcción metálicos; construcciones transportables metálicas.	 	2026-12-12 # Expediente 677935-2016 2026-12-12 # Expediente 677936-2016
Paraguas y sombrillas; bastones; fustas.		2025-10-27 # Expediente 626761-2015

Fuente: INDECOPI

Principales clientes y productos

Adriano Cardenas Group S.A.C. cuenta con diferentes productos de calidad, entre los que destacan: candados de hierro, escobillas trenzadas, guantes de nylon y paraguas, los cuales son enviados a diversos distribuidores y mayoristas de diversas provincias del Perú por courier.

Figura 1.2

Productos con mayor demanda de noviembre 2023 a enero 2024

PRODUCTOS	REGISTROS	TOTAL US\$ CIF	%	
[TODOS]	↑↓	↑↓		■
8301100000 CANDADOS, DE METALES COMUNES.	15	36,201	35.39%	<input type="checkbox"/>
8213000000 TIJERAS Y SUS HOJAS.	5	13,834	13.52%	<input type="checkbox"/>
8423810090 DEMAS APARATOS E INSTR.P.PESAR DE CAP.INFO IGUALA 30 KG.	1	13,705	13.40%	<input type="checkbox"/>
6804220000 LAS DEMAS MUELAS Y ART.SIMIL DE LOS DEM.ABRASIV.AGLOMER.O DE [...]	5	7,523	7.35%	<input type="checkbox"/>
9505100000 ARTICULOS PARA FIESTAS DE NAVIDAD	7	6,842	6.69%	<input type="checkbox"/>
Totales	45	102,305	100.00%	

Fuente: Veritrade.com

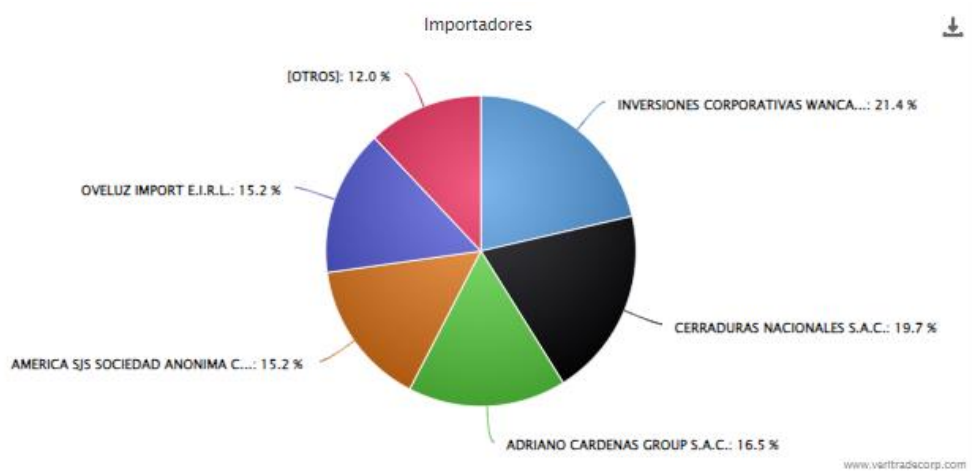
Nuestros principales clientes se encuentran ubicados en las provincias de Trujillo, Chiclayo, Chimbote, Huancayo, Huancavelica y Puno.

Principales importadores de candados de hierro

El principal producto de la empresa son los candados de hierro, por lo cual cuenta con competidores nacionales con sus propias marcas, que importan estos productos vía marítima de China:

Figura 1.3

Empresas importadoras de candados de hierro del 2023



Fuente: Veritrade.com

Figura 1.4

Marcas de los principales importadores de candados

MARCA	EMPRESA
ADRIANO JHONY	ADRIANO CARDENAS GROUP S.A.C.
KAMBOR	INVERSIONES CORPORATIVAS WANCA S.A.C.
CERRATEK	CERRADURAS NACIONALES S.A.C.
LUJOS	OVELUZ IMPORT E.I.R.L.

Fuente: Veritrade.com

Durante el último trimestre del año 2022 la empresa obtuvo el 16.5% de participación del mercado en candados de hierro importados, caracterizándose por ser una de las empresas mayoristas que comercializa, distribuye y vende artículos de ferretería de calidad a precio accesible al mercado, lo cual se refleja en una mayor demanda de los productos ofrecidos por la entidad a los clientes, empresarios o negociantes.

1.3 Limitaciones del caso y de la empresa

- Capacidad financiera para cubrir los costos iniciales de la inversión y mantener la liquidez durante la ejecución del proyecto.
- La poca experiencia previa en el desarrollo y gestión de proyectos inmobiliarios, esto puede representar un desafío significativo.
- Las limitaciones en sus relaciones y negociaciones con proveedores y contratistas necesarios para la construcción del proyecto y materiales requeridos.
- El riesgo del ingreso al mercado inmobiliario.
- La toma de decisión acorde al estudio financiero puede afectar directamente el rumbo de la empresa.

La empresa planea cubrir las limitaciones de la siguiente forma:

- Obtener un préstamo bancario para una gran parte de la inversión, y la otra parte se generaría a través de las ganancias del negocio principal de la empresa, así mismo evaluar y combinar diferentes fuentes de financiamiento que pueden ayudar a asegurar parcialmente el financiamiento.
- Tercerizar la construcción del proyecto a profesionales con experiencia en el sector inmobiliario (ingenieros, arquitectos y otros). Estos expertos pueden proporcionar la orientación y conocimientos necesarios para manejar el proyecto eficientemente.
- Implementar un proceso riguroso de evaluación y selección de proveedores y contratistas basado en criterios de calidad, costos y cumplimiento de plazos.
- Realizar un estudio de mercado detallado para comprender las dinámicas del mercado inmobiliario, identificar oportunidades y riesgos.

- Acorde a la presente investigación, se determinará la viabilidad, recuperación de inversión, riesgos y más obligaciones que la empresa asumirá, siempre priorizando el principio contable de “Empresa en marcha”.

1.4 Análisis del sector inmobiliario

En el año 2023 se ha experimentado un crecimiento sostenido en el mercado inmobiliario el cual se ha convertido en una opción atractiva y estratégica para los inversionistas. De acuerdo con Proper (2023) menciona 5 formas de invertir en bienes raíces, de los cuales los siguientes tres puntos son formas de inversión o modelos de negocio ligadas al presente trabajo:

La compra de una propiedad para su renta: La renta de una propiedad es una buena forma de generar ingresos pasivos a largo plazo, asegurando de igual forma el retorno de la inversión. Para esto se debe considerar tanto la ubicación, ya que es uno de los factores de vital importancia en la compra de una propiedad con fines comerciales. El proyecto inmobiliario actual se encuentra a unos 10 minutos o unas 4 cuadras del popular centro comercial “Mesa Redonda”, el cual es atractivo para empresas que requieran alquilar depósitos.

Inversión en bienes raíces comerciales: los cuales son propiedades para uso comercial, oficinas, hoteles, depósitos, y otros. El rendimiento que ofrecen por medio de su alquiler tiende a ser mayor con el pasar de los años, lo cual se aseguran ingresos a largo plazo.

Compra de terrenos: La inversión en terrenos para su desarrollo siempre ha sido atractivo para la inversión privada, más si cuenta con un plan de desarrollo y con la creciente demanda de locales comerciales, oficinas y de depósitos. La ubicación estratégica es un factor principal en la ejecución en este punto.

Adicional de los locales comerciales, oficinas o centros comerciales; los edificios industriales que se utilizan para la producción, distribución y almacenamiento de bienes (depósitos-almacenes) pueden ofrecer una oportunidad para que los inversionistas generen ingresos por medio del alquiler a otras empresas.

1.5 Análisis del estudio de mercado

Análisis de la oferta

El alquiler de depósitos en el mercado de Lima está en un crecimiento constante debido a la expansión del comercio electrónico y la necesidad de espacios para su almacenamiento y distribución, tanto de pequeñas como grandes empresas.

Los depósitos deben contar con sistemas de seguridad y facilidades de transporte para su carga y descarga, además de mejorar la cadena de suministros de los arrendatarios. Por lo general son contratos tanto a corto plazo y a largo plazo, de entre 3 a 5 años aproximadamente.

Actualmente se ofertan los alquileres de depósitos por los alrededores del foco comercial del mercado de Lima, por medio de páginas web como urbania.com o trovit.com. Las ofertas más cercanas al proyecto “La Mar” son:

La primera oferta va desde los 7\$ por metro cuadrado de construcción, correspondiente a los metros cuadrados que alquilan, que van desde los 150, 200, 220 y 280 metros cuadrados, tal como lo indica la publicación.

Alquiler de almacén importadores Centro de Lima

Jirón Presbítero Matías Maestro 223, Lima, 15003, PER
Lima, Lima, Lima

🚽 2 Baños 📏 860 m²

US\$7



Fuente: Trovit.com

A media cuadra del Proyecto “La Mar” se encuentran carteles ofertando el alquiler de depósitos y cuartos. Los precios de los depósitos varían acorde a los metros cuadrados que se desea alquilar, en promedio el alquiler de 100 metros cuadrados ronda los US\$ 1,000 a US\$ 1,200 dólares mensuales.



Fuente: Google.com/maps

Análisis de la demanda

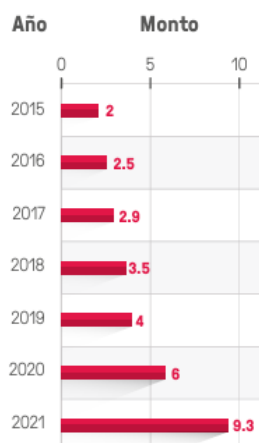
La potencial demanda se encuentra ubicada en la región metropolitana de Lima, más exactamente por el jirón Cuzco, jirón Andahuaylas, jirón Puno y alrededores, ya que es donde se encuentran las principales importadoras del Perú.

Este tipo de almacenes está dirigido a empresas PYMEs ya que necesitan de espacios para almacenar tanto materias primas como productos terminados.

De acuerdo a La Cámara (2023) el crecimiento de la demanda del comercio electrónico creció 16% más que el año 2022, en el cual se realizó transacciones por alrededor de 23 millones de dólares de compras vía internet. Según Gestión (2022) el crecimiento del e-commerce en Perú en millones de dólares es:

CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE EN PERÚ

En miles de millones de dólares



Fuente: Gestion.pe

Debemos de tener en cuenta que la gran mayoría de productos que conforman el e-commerce en Perú los venden importadoras y mayoristas del mercado de Lima, por lo que buscan almacenamiento para sus productos que puede ser tanto temporal, duración máxima de 6 meses a un año o como permanente, de 2 a 5 años.

Estudio de mercado

El perfil objetivo: Empresas y PYMEs, al ser empresas que requieren almacenamiento para sus productos importados como nacionales, pueden comprender tanto distribuidoras como e-commerce, según Entrégalo (2023) uno de los desafíos clave de estos comercios es la búsqueda de depósitos seguros, accesibles y sobre todo estratégicos.

Para Molina, Liz y Tacuse, Claudia (2018) la competencia comprende tanto a empresas que ofrecen alquiler de depósitos y centros

logísticos en otros distritos como por ejemplo el Callao, en el cual destacan empresas como Ransa, DHL y otros más; como empresas que ofrecen el alquiler de depósitos alrededor de Lima centro. Actualmente quienes están liderando el mercado, cerca de empresas financieras, son las empresas Deposeguro y The safe storage, que brindan ofertas atractivas tanto para personas naturales como jurídicas en el alquiler de almacenes.

Plan de marketing

La empresa ofrecerá depósitos seguros, con tecnología de vigilancia y facilidad de carga y descarga de mercaderías, Rivera, Miriam y Pérez, Gian (2016) comentan que es importante una ubicación estratégica para atraer potenciales clientes, además de contratos de alquiler flexibles acorde a las necesidades del cliente.

Marketing mix

Producto: depósitos seguros, modernos y con vigilancia constante.

Precio: precios de alquiler competitivos acorde a la zona y opciones de descuento por contratos a largo plazo.

Plaza: ubicación estratégica en zonas de comercio clave para Lima, Callao y sus alrededores.

Promoción: campaña de marketing dirigida a empresas de comercio electrónico y retail, y empresas de la zona que buscan depósitos seguros y confiables.

Un buen enfoque de marketing, basado en la segmentación del mercado y el marketing mix, será crucial para la rentabilidad y recuperación de la inversión para la empresa Adriano Cardenas Group.

FODA

Fortalezas:

- La capacidad de AC Group para diversificar sus operaciones mediante la inversión en el sector inmobiliario, ampliando sus fuentes de ingresos y reduciendo la dependencia de las importaciones.
- La trayectoria en el sector importador demuestra habilidades en gestión y operaciones que pueden ser transferibles.

Oportunidades:

- Potencial de crecimiento en el mercado de almacenes en Perú, impulsado por la demanda de espacios de almacenamiento debido al aumento del comercio electrónico y la logística.
- Oportunidad de formar asociaciones estratégicas con expertos del sector inmobiliario, proveedores y contratistas que puedan aportar experiencia y recursos adicionales al proyecto.

Debilidades:

- La limitada experiencia de la empresa en el sector inmobiliario puede representar un desafío en la planeación y ejecución del proyecto.
- Necesidad de recurrir a fuentes externas de financiamiento incrementará las obligaciones financieras y su exposición a riesgos que estas trae.

Amenazas:

- Mayor presencia de competidores establecidos en el mercado inmobiliario de almacenes y oficinas que pueden ofrecer condiciones más atractivas a los futuros y potenciales arrendatarios.
- Posibles riesgos asociados a la construcción, como sobrecostos, problemas logísticos con contratistas o proveedores y cumplimientos de sus obligaciones.

CAPÍTULO II. DESCRIPCIÓN Y OBJETIVOS DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

2.1 Descripción del caso de investigación

La empresa actualmente está dedicada a la importación de candados de hierro y está evaluando la posibilidad de diversificar sus operaciones ingresando al mercado inmobiliario peruano. Este proyecto consiste en la construcción de un edificio de almacenes para su posterior alquiler, por lo que la empresa adquirió un terreno en el año 2022 por US\$ 400,000 dólares, de los cuales US\$ 300,000 dólares fueron con capital propio y US\$ 100,000 con crédito a corto plazo financiado con el BBVA Banco Continental, ya cancelado actualmente.

El objetivo de esta inversión es generar nuevas fuentes de ingresos y aumentar la rentabilidad a largo plazo. El proyecto implica un análisis exhaustivo de la viabilidad financiera, considerando la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Valor Presente Neto (VPN), índice de rentabilidad, ROA, flujo de caja, WACC, y el periodo de recuperación de la inversión. Además, se requiere un estudio de mercado detallado para evaluar la demanda y oferta de espacios de almacenamiento en la zona, y así determinar el potencial de ingresos por alquiler. Este análisis también debe incluir un presupuesto detallado que contemple todos los costos directos e indirectos, así como un plan de financiamiento que identifique las mejores opciones disponibles para asegurar la liquidez y sostenibilidad del proyecto.

La combinación de estos análisis permite a la empresa evaluar el

proyecto desde múltiples perspectivas, identificando riesgos potenciales y oportunidades, y facilitando la toma de decisiones informadas y estratégicas. Además, estas herramientas ayudan a AC Group a preparar respuestas y estrategias para diferentes escenarios, fortaleciendo la capacidad de la empresa para gestionar el proyecto de manera efectiva y maximizar su rentabilidad.

2.2 Objetivo general

El objetivo general del presente proyecto es evaluar la viabilidad financiera y operativa de un inmueble destinado al alquiler de depósitos, con el fin de generar nuevas fuentes de ingresos recurrentes para la empresa y maximizar el uso de sus activos inmobiliarios. A través del análisis de la demanda de espacios de almacenamiento, la implementación de estrategias comerciales y financieras adecuadas, y la gestión eficiente del proyecto, se busca garantizar la rentabilidad del inmueble a largo plazo y contribuir al crecimiento sostenible de la empresa.

2.3 Objetivos específicos

Se deberá cumplir con los objetivos específicos, los cuales ayudarán a hacer cumplir con el objetivo principal del presente trabajo de investigación:

Evaluar la rentabilidad del proyecto de construcción mediante el análisis de las variables financieras y contables: TIR, VAN, índice de rentabilidad, Ebitda, ROA, flujo de caja, WACC, y el periodo de recuperación de la inversión.

Desarrollar un presupuesto detallado que incluya todos los costos

directos e indirectos asociados con la construcción del edificio. Identificar y asegurar las mejores opciones de financiamiento disponibles, tales como préstamos bancarios, leasing, apalancamiento y otras opciones financieras.

Gestionar eficientemente las fases del proceso de construcción del edificio, asegurando que se cumplan los plazos establecidos y que vayan acorde al presupuesto propuesto y estipulado por la empresa.

Evaluar los diferentes escenarios en el que la empresa puede encontrarse durante los próximos 5 años, esto con la intención de focalizarse y elaborar planes estratégicos para asegurar la viabilidad del proyecto.

Evaluar la información financiera para la buena toma de decisiones de la entidad.

Plantear las conclusiones a la gerencia sobre la situación actual de la empresa y proponer recomendaciones sobre los análisis realizados en el caso de estudio.

CAPÍTULO III. MARCO TEÓRICO

3.1 Marco teórico conceptual

Se debe comprender cuales son los elementos claves que influyen en la viabilidad del presente trabajo, el cual debe respaldar tanto la situación planteada, áreas implicadas y conceptos, por medio de trabajos de investigación, libros, conceptos clave y teorías.

3.1.1 Antecedentes de investigación relacionados al caso

Según Serna y Vásquez (2023) la necesidad de buscar una nueva fuente de financiamiento impulso a la empresa a plantear escenarios para que el proyecto salga adelante, aun considerando riesgos de liquidez existentes.

Según Tabakman y Colombo (2006) es crucial considerar factores como estudios de mercado, financiamiento y gestión de proyectos para el éxito inmobiliario. Esto no solo garantizará una mejor toma de decisiones para la empresa en el proceso del proyecto, sino también amortiguará posibles riesgos de liquidez. La correcta gestión y asignación de ingresos, egresos y otros adicionales garantizarán una gestión financiera eficiente y transparente en el desarrollo de la operación del proyecto, según Molina, Liz y Tacuse, Claudia (2018).

Como comenta Lamothe (2009) la complejidad del mercado inmobiliario se destaca en la planificación financiera y análisis del mercado. Según los últimos reportes y noticias sobre el mercado inmobiliario,

específicamente de depósitos, abarcan que empresas Pymes están en busca de lugares seguros para poder tener una mejor logística de sus productos. Entre estas destacan empresas como “The safe storage” y “Deposeguro”.

Para Mejía (2013) es necesario un análisis de la estructura de capital de la empresa y cómo influye en la viabilidad de proyectos, proporcionando una perspectiva actual sobre la financiación del proyecto empresarial.

Raccanello (2013) evalúa fuentes adicionales de financiamiento, ofreciendo una visión sobre cómo estas pueden ser aplicadas en proyectos inmobiliarios. En este punto es de importancia mencionar los programas Reactiva Perú e Impulsa Perú los cuales brindaron créditos con tasas de interés bajos.

Philip Kotler y Gary Armstrong (2008) mencionan la importancia del marketing en la promoción y venta de proyectos inmobiliarios. Esto puede verse destacado en estrategias efectivas para atraer inversores y clientes, como la participación en ferias inmobiliarias u ofreciendo contratos con descuento si es que estos son de larga duración.

3.1.2 Conceptos clave relacionados al caso

Viabilidad financiera: Evalúa la capacidad de un proyecto para generar ingresos suficientes para cubrir costos y proporcionar beneficios. Tabakman y Colombo (2006) mencionan la importancia de realizar estudios de viabilidad para asegurar y sacar mejor provecho de un proyecto inmobiliario.

Estructura de capital: Mejía (2013) aborda cómo la composición del financiamiento afecta la viabilidad de proyectos inmobiliarios,

subrayando la importancia de una estructura de capital equilibrada, la cual es una combinación de deuda y capital que la empresa utilizara para financiar su proyecto.

Fuentes de financiamiento: Para Serna y Vásquez (2023), explorar otras fuentes de financiamiento y su eficiencia, proporcionan un marco para entender las opciones disponibles para proyectos inmobiliarios. La empresa Adriano Cardenas Group S.A.C. se financiará con operaciones bancarias y con recursos propios.

Marketing inmobiliario: Kotler y Armstrong (2008) enfatizan la relevancia de estrategias de marketing efectivas para la promoción y venta de proyectos inmobiliarios. Adriano Cardenas Group tiene una red de contactos de clientes que buscan almacenes confiables y seguros, a los cuales se les brindará la oferta del proyecto, siempre y cuando cumpla con los requisitos como: adelanto de alquiler, seguro por futuros daños causados a la estructura, además de que se les brindará un descuento por periodos regulares de alquiler del almacén. Esto sin descuidar ofertar los almacenes a otras empresas que podrían brindar mejores ofertas por el alquiler del establecimiento total o parcial.

3.1.3 Identificación de teorías que respalden el caso

El flujo de caja descontado: Utilizado para evaluar la viabilidad financiera de proyectos inmobiliarios, considerando el valor presente neto de los flujos de caja futuros (Lamothe, 2009). Para Zambrano (2018) la empresa, además de su primera fuente de ingresos, deberá buscar generar recursos secundarios e ingresos pasivos que brinden soporte financiero diferente a la actividad principal de la empresa, además de estar pendiente de factores como el interés bancario y valor de recuperación del proyecto. Para Barros,

Juan; Valencia, Ismael y Vargas, Henry (2016) se deberá considerar el VAN y TIR para asegurar la viabilidad económica del proyecto.

Ubicación: Serna y Vásquez (2023), es importante la ubicación del proyecto, ya que influye en el valor y éxito de proyectos inmobiliarios. Para Tabakman y Colombo (2006) se menciona la relevancia de la localización y su impacto en la rentabilidad del proyecto. Al encontrarse los almacenes a unos 15 minutos del barrio chino, y ubicado cerca de almacenes de empresas importadoras, será una oferta muy atractiva para Pymes que buscan lugares seguros y confiables para resguardar sus mercancías.

Análisis PESTEL: Herramienta para evaluar el entorno macroeconómico y su impacto en el mercado inmobiliario, considerando factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales. Lamothe (2009) menciona esta herramienta como fundamental para la planificación estratégica en proyectos inmobiliarios. En el plano económico, la empresa ya recurrió al programa Reactiva Perú, en busca de financiamiento para su actividad principal por las consecuencias de la pandemia. Para Serna y Vásquez (2023) es importante el apalancamiento de un préstamo bancario, principalmente para garantizar la viabilidad del proyecto, siempre y cuando no se descuide las obligaciones financieras que generará. Además, busca otras fuentes de ingresos secundarios que no afecten su actividad principal, estos ingresos buscaran de ser seguros y constantes. Al ofrecer almacenes seguros, confiables y modernos, cubrirán tanto aspecto tecnológico por medio de cámaras de seguridad y ascensores certificados para un mejor uso de su establecimiento por parte de sus arrendatarios. Todo esto con soporte legal, tanto para la seguridad de la empresa como de sus futuros arrendatarios.

Modelo de estructura de capital: Se analizará como las deudas que se contraerán y la principal fuente de financiamiento de la empresa

afectarán la estructura de capital y cómo este afecta el costo del financiamiento de este proyecto.

Estrategias de marketing: Se evaluará proporcionar modelos y teorías sobre estrategias de marketing que son aplicables a la promoción de este proyecto inmobiliario, destacando la segmentación del mercado, posicionamiento y mezcla de marketing. Esto enfocado en un mercado y para personas y empresas pequeñas, principalmente, que buscan almacenes para sus mercancías.

3.2 Relevancia de la situación problemática

La construcción de un edificio para la renta de almacenes por una empresa importadora puede diversificar sus ingresos y contribuir a su crecimiento, además de que buscará generar ingresos pasivos diferentes a su actividad principal. Entender los factores que influyen en la rentabilidad y sostenibilidad de estos proyectos es esencial para tomar decisiones informadas y mitigar riesgos financieros.

El presente estudio, financieramente, es vital ya que evaluará la viabilidad del proyecto, así como buscará diversificar sus fuentes de ingresos y mejorar su rentabilidad a largo plazo, fortaleciendo el principio contable de “empresa en marcha”. Rivera, Miriam y Pérez, Gian (2016) analizan que la estimación de flujo de caja proyectados, buscará brindar soportar una base sólida para una mejor toma de decisión y de inversión en el proceso de este proyecto.

Contablemente, como mencionan Barros, Juan; Valencia, Ismael y Vargas, Henry (2016) se buscará identificar y gestionar costos asociados a este proyecto ya que tendrán un impacto directo en el presente trabajo, así

como el cumplimiento de normas legales y contables, en el cual, la empresa incurrirá. La empresa buscará planificar adecuadamente sus recursos financieros, asegurando, primeramente, que no se vea afectado el giro principal de la empresa, y segundo, asegurando la sostenibilidad del proyecto, optimizando el uso de capital que tenga a disposición.

3.3 Áreas implicadas en el caso

Las áreas de la empresa relacionadas al presente proyecto son:

Finanzas: Por medio de estudios de rentabilidad a largo plazo, análisis de flujo de caja. Gestionará la obtención de financiamiento necesario, optimizando la estructura de capital y asegurando la disponibilidad de recursos económicos en el transcurso del proyecto.

Comercial: Será importante una estrategia de ventas y captación de potenciales clientes. Por medio de contratos que alienten el alquiler de los almacenes se buscará establecer relaciones comerciales sólidas y de largo plazo con los potenciales inquilinos. En este proceso se deberá garantizar el cumplimiento tanto legal y de ingresos que se obtendrán del arrendamiento, asegurando la rentabilidad y cumplimiento del proyecto.

Marketing: Por medio de campañas de promoción para atraer clientes potenciales, se buscará segmentar y posicionar la oferta del proyecto, buscando posicionar y destacar beneficios y diferenciadores de la oferta.

3.4 Conceptos que apoyan la investigación

Valor Presente Neto (VPN): Se utilizará para evaluar la rentabilidad de la inversión en el proyecto en el largo tiempo (Lamothe, 2009).

Tasa Interna de Retorno (TIR): Indica la eficiencia de una inversión (Tabakman y Colombo, 2006).

Estudio de Mercado: Para Zambrano (2018) la oferta y sobre todo demanda del proyecto (que en los últimos años ha ido en crecimiento), son importantes para identificar nuevas oportunidades en el mercado relacionadas al proyecto.

Estrategias de Financiamiento: Se evaluará opciones de financiamiento disponibles y su impacto en la viabilidad del proyecto (Mejía, 2013; Raccanello, 2013).

Estrategias de Marketing: Se planificará y ejecutará de campañas de marketing para atraer clientes potenciales (Kotler & Armstrong 2008).

Estados financieros: Barros, Juan; Valencia, Ismael y Vargas, Henry (2016) mencionan que la realización y supervisión de estados financieros precisos para evaluar la situación financiera de la empresa, serán de importancia en cada proceso del proyecto. Rivera, Miriam y Pérez, Gian (2016) rescatan que la proyección detallada de los estados financieros mostrase el proceso en todo este proyecto las oportunidades de mejora y sobre todo se evitara posibles riesgos financieros del proyecto, y tomar decisiones efectivas en el momento oportuno.

Los antecedentes y otros trabajos de investigación son cruciales para la realización del presente estudio porque proporcionan una base teórica y enriquece el análisis y la comprensión del presente proyecto. Tanto los libros como investigaciones previas ofrecen guías detalladas sobre la planificación y gestión de proyectos inmobiliarios, además que aportan

conocimientos sobre la estructura de capital y el financiamiento, esenciales para evaluar la viabilidad financiera. Estos estudios permiten identificar mejores prácticas y posibles desafíos, asegurando un enfoque óptimo y que será planteado y fundamentado en el presente trabajo de investigación.



CAPÍTULO IV. DISEÑO, ANÁLISIS DE DATOS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Marco metodológico

El presente trabajo de investigación se desarrollará bajo un enfoque mixto, combinando métodos cualitativos y cuantitativos. El enfoque cuantitativo permitirá medir y analizar la viabilidad financiera y los aspectos económicos del proyecto inmobiliario, mientras que el enfoque cualitativo facilitará la comprensión de las dinámicas del mercado inmobiliario.

Para la realización de este trabajo, se revisarán estudios previos relacionados con la inversión en proyectos inmobiliarios, análisis de viabilidad financiera y estrategias de diversificación empresarial. Se analizarán informes del mercado inmobiliario peruano, publicaciones académicas y casos de estudio de empresas que han llevado a cabo proyectos similares. Estos estudios proporcionarán un contexto y una base teórica sólida para el análisis del presente caso.

Información que se tiene de la empresa:

La importadora en Perú ha considerado la necesidad de tener fuentes alternas de ingresos, dada la elevada competencia en el ramo y la inestabilidad en pro del margen de ganancias. La propuesta del proyecto en cuestión es la incursión en el rubro inmobiliario para la construcción de un edificio que será arrendado con fines de almacén. La empresa no sólo generará fondos adicionales, sino que también se diversificará y planea tener un crecimiento sostenible.

Objetivos del proyecto:

El objetivo principal del proyecto es la construcción de un edificio multifuncional, que ofrecerá espacios de almacén para pequeñas y medianas empresas que requieren infraestructura para productos de almacenamiento. Se espera obtener ingresos estables a largo plazo de esta inversión, basada en contratos de arrendamiento activos: esta fuente será recurrente y estable. Adicionalmente, el objetivo del proyecto es la utilización máxima del terreno disponible de la compañía para maximizar el valor del activo inmobiliario.

Ubicación y diseño:

El edificio estará localizado en una ubicación clave de Lima Metropolitana, precisamente en el cruce de jirón Puno 1205 y 1211 con jirón La Mar 193 y 197, seleccionado por su accesibilidad y cercanía a los centros comerciales mayoristas y minoristas más importantes de Lima. La localización es importante para atraer inquilinos que buscan estar cerca de sus operaciones de logística y venta. El diseño del edificio incluirá múltiples unidades de almacén de diferentes tamaños, diseñadas para las necesidades y presupuestos de las Pymes locales, que van desde los 50 a los 150 metros cuadrados. El edificio tendrá infraestructura moderna embarcada, como sistema de seguridad, facilidades para carga y descarga, y estacionamiento para vehículos comerciales.

Aspectos financieros:

Se evaluarán las tasas de otros bancos y se optará por el que tenga mejor tasa y condiciones para la empresa. El promedio de tasas activas anuales de los bancos del mercado peruano en los últimos 30 días, según la SBS (Revisar anexo 1), son tasas comunes para empresas que inician o con poco historial crediticio, pero como la empresa ya tiene un historial con

bancos como Interbank y BBVA Continental, se optará por trabajar con el banco BBVA Continental ya que le ofrece una tasa competitiva para el préstamo que se solicitará.

Viabilidad y sostenibilidad:

La viabilidad del proyecto se apoya en una creciente demanda por espacios de almacén en la zona seleccionada. Además, la estructura de financiamiento propuesta busca minimizar el riesgo financiero, asegurando que la empresa pueda mantener su solidez financiera mientras expande su portafolio de inversiones. Se espera que el proyecto sea sostenible desde el punto de vista económico.

Impacto y beneficios:

El impacto del proyecto va más allá de la empresa, ya que contribuye al desarrollo económico local al ofrecer infraestructura esencial para el crecimiento de PYMEs. A largo plazo, se prevé que los ingresos generados por la renta de almacenes proporcionen una estabilidad financiera adicional a la empresa, permitiéndole reinvertir en futuras oportunidades de negocio y fortaleciendo su posición en el mercado

En el presente trabajo se evaluarán 9 pasos para concluir si el presente trabajo de investigación ayuda a la empresa en la factibilidad de este proyecto.

4.1 Información financiera de la empresa:

Los puntos claves a considerar son:

- Estado de Situación Financiera: La situación financiera de la

empresa de los años 2021 al 2023 refleja que sus activos netos son constantes con respecto del 2023 al 2022, que son de S/1,217,983 y S/1,320,036, respectivamente, entendiendo que la empresa mantuvo su capacidad operativa y de inversión. Se redujeron las obligaciones financieras la cual llevo a un menor pasivo total entre los periodos 2023-2022 y 2022-2021, disminuyendo S/346,795 y S/25,422, respectivamente, reflejando mejor solvencia y reducción del riesgo financiero. Además, los resultados acumulados y la utilidad del ejercicio fueron positivos, lo cual indica que tuvo una gestión eficiente y rentable, siendo de S/944,722, S/877,813 y S/707,255, con respecto a los años 2023,2022 y 2021, respectivamente. Esta información refleja solidez financiera de la empresa y su capacidad para afrontar futuras inversiones comerciales (Revisar anexo 2).

- Estado de Resultados: A pesar de registrar un menor nivel de ventas en comparaciones a los años 2023-2022 de S/1,355,176 y de 2022-2021 de S/326,677, la empresa ha sabido mantener e incluso incrementar ligeramente su margen de ganancia, obteniendo un 6.34% en 2023, un 6.06% en 2022 y de 4.53% en 2021. Esto refleja una mejor eficiencia operativa y gestión de costos y de venta, además de que también la marca de sus productos ha sido mejor valorada por sus clientes en relación calidad-precio. Este incremento en el margen sugiere que la empresa ha sabido optimizar su estructura de costos compensando la caída en las ventas totales (Revisar anexo 3).
- Flujo de Caja: Se realizará un flujo de caja proyectado a 5 años, esto con el fin de calcular una estimación del dinero que ingresará del proyecto “La Mar” en el cual se incluirá todos los ingresos y gastos proyectados, pero principalmente para determinar si el proyecto es

viable o no, además del cálculo de la Valor actual neto (VAN), Tasa interna de Retorno (TIR) y el periodo de recuperación de la inversión (PRI), los cuales darán solvencia al resultado del flujo de caja.

- Ratio financiero:

El análisis horizontal demuestra los cambios en los estados financieros de una empresa a lo largo del tiempo con el fin de demostrar crecimientos y disminuciones en ingresos, costos, y otras cuentas. Se destaca que la empresa incremento su efectivo y equivalente de efectivo en el último año, en relación a los años anteriores, en el año 2023 fue de S/932,817 a comparación de S/677,400 en 2022 y de S/13,375 en el año 2021, reflejado en aumento de 37% del 2023-2022 y de 4,965% del 2022-2021. También refleja una disminución de sus obligaciones financieras que pasaron a ser la quinta parte de hace dos años anteriores, en 2023 fue de S/124,073, en 2022 fue de S/338,611 y de S/529,532, es decir una disminución de 63% del 2023 al 2022 y de 36% del 2022 al 2021. Con respecto al estado de resultados se destaca que a pesar que sus ventas disminuyeron en 36.8% entre 2023-2022 y de 8.1% entre 2022-2021, el resultado bruto solo disminuyo en 10.9% entre 2023-2022 y 23.2% entre 2022-2021, esto quiere decir que en el año 2023 el resultado bruto fue de S/272,071 y en 2022 de S/305,404, poca diferencia a comparación del año 2022 de S/305,404 con el año 2021 que fue de S/397,498.

El análisis vertical se enfoca en la estructura interna de los estados financieros en un solo periodo. Con respecto al estado de situación financiera: se destaca que la empresa incremento su efectivo y equivalente representa un 77% del total de sus activos netos en

2023, un 51.3% en 2022 y de 0.6% en 2021; una disminución de porcentaje de sus obligaciones financieras con respecto a su total de pasivo y patrimonio neto de 10.2% en 2023, de 25.7% en 2022 y de 24.7% en 2021. También un aumento de sus resultados acumulados los cuales fueron positivos en comparación a su total de pasivo y patrimonio de 72.1% en 2023, de 66.5% en 2022 y de 24.5% en 2021. Con respecto al estado de resultados: se destaca que el porcentaje de costos de ventas disminuyeron en los más recientes años en comparación a sus ventas, siendo de S/2,055,508 en 2023 (88.3% de sus ventas), de S/3,37,351 en 2022 (91.7% de sus ventas) y de S/3,611,934 en 2021 (90.1% de sus ventas), y aunque sus ventas también disminuyeron, su margen neto de ganancias aumento, lo cual destaca que los productos y la marca fueron mejor valorados en el último año, logrando obtener un mayor margen de ganancia, siendo de 6.3% en 2023, 6.1% en 2022 y de 4.5% (Revisar anexo 5 y 6).

- Ratio de liquidez

Es un indicador financiero que mide la capacidad de una empresa en cumplir sus obligaciones a corto plazo, pagar sus deudas y compromisos. La empresa aumento su capacidad para hacer frente a sus obligaciones comerciales y financieras en los dos últimos años, teniendo una liquidez corriente de 7.72 en 2023, 2.14 en 2022 y de 1.15 en 2021, teniendo la liquidez acida valores similares a la liquidez corriente. También cuenta con un mayor capital de trabajo, siendo de S/860,431 en 2023, S/396,583 en 2022 y de S/200,258 en 2021, y un mejor ratio de solvencia de 9.46% en 2023, 3.8 en 2022 y de 1.60 en 2021, el cual refleja una mejor capacidad de la empresa para cumplir con sus obligación financieras a largo plazo. En

conclusión, la empresa tiene una buena capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto y largo plazo, lo que indica una situación financiera saludable (Revisar anexo 7).

- Ratio de gestión

Demuestra la eficiencia con que la empresa gestiona sus inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. Por política de la empresa, los cobros se realizan al contado, mejoran su rotación de cuentas por cobrar. Conforme a la política de pagos, la empresa realiza pagos al contado a proveedores nacionales, y a extranjeros en un máximo de 30 días, los cuales en la mayoría de casos los cancela antes de estos días, mejorando los ratios de pagos. La empresa mejoro su rotación de inventarios con respecto a sus años anteriores, así como también su ciclo de conversión de efectivo y operativo, lo cual denota una mayor liquidez. En conclusión, la empresa está gestionando eficientemente sus recursos y operaciones, lo que se traduce en una mayor rentabilidad. (Revisar anexo 8).

- Ratios de rentabilidad

Demuestra la capacidad para generar ganancias con sus ventas, sirven para medir la gestión y rentabilidad de las operaciones de la empresa. El margen bruto y neto aumentó con respecto a sus dos anteriores años, en 2023 fue de 11.69%, en 2022 fue de 8.29% y en 2021 fue de 9.91%, lo cual demuestra que, a pesar de unas menores ventas, se obtuvo un mejor porcentaje de ganancias de estas. Se obtuvo un margen operativo mayor con respecto a los anteriores años, en 2023 fue de 7.13%, en 2022 fue de 5.87% y en 2021 fue de 9.91%, lo cual habla bien de una gestión eficiente. También se obtuvo un mayor rendimiento sobre los activos en el último año con

respeto al año 2021, en el año 2023 fue de 12.11%, en 2022 fue de 16.91% y en 2021 fue de 8.46%. En conclusión, la empresa está generando beneficios solidos a partir de sus ventas, activos y patrimonio, lo cual refleja una buena gestión financiera y operativa, en márgenes de ganancia (Revisar anexo 9).

- Ratio de endeudamiento

Ayuda a entender como la empresa está financiando sus operaciones, y si está en una posición sostenible para cumplir sus obligaciones de deuda. Su ratio de deuda en relación a su patrimonio disminuyo, en 2023 fue de 11.82%, en 2022 fue de 35.76%, lo cual demuestra una mejoría en su endeudamiento. Los endeudamientos a corto plazo son casi al instante ya que por política la empresa paga al contado, solo a proveedores externos lo realiza en 30 días, de los cuales los cancela siempre antes de este tiempo, es por eso que el endeudamiento a corto plazo fue de 99.47% en 2023, 99.83% en 2022 y de 99.96% en 2021, y el endeudamiento a largo plazo fue menor a 1% en los años 2023,2022 y 2021. En conclusión, la empresa mantiene un equilibrio saludable entre el capital propio y ajeno, indicando un manejo más que eficiente con sus obligaciones financieras a corto y largo plazo, esto debido a su política de pagos (Revisar anexo 10).

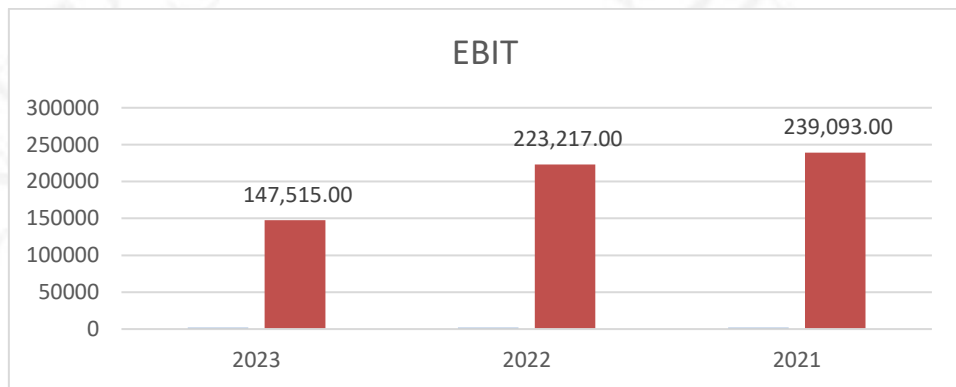
- El EBIT

El Earnings before interest and taxes o conocido como utilidad antes de interés e impuestos, mide la rentabilidad operativa de la empresa antes de deducir sus gastos financieros e impuestos. En el último año el EBIT de la empresa disminuyo, esto principalmente a una disminución en sus ventas. Su principal razón, fue la entrada al

mercado de empresas netamente chinas, invadiendo el mercado con productos de menor precio y calidad, por lo cual las personas se decantan por estas razones, afectando no solo a la empresa, sino a otras similares en mayor porcentaje.

Figura 4.1

EBIT

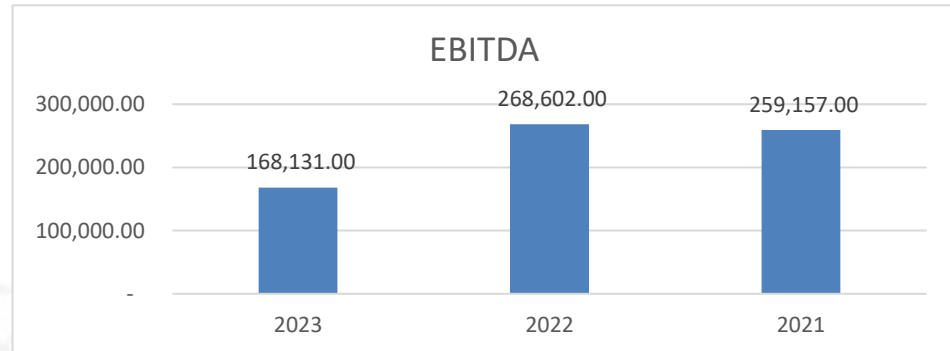


- El EBITDA

El Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization o conocido también como utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, mide la capacidad operativa de la empresa para generar flujo de efectivo antes de incluir la financiación, impuestos, depreciación y amortización. El EBITDA en el último año disminuyó principalmente porque las ventas de la empresa disminuyeron. Además de la entrada al mercado de empresas chinas relacionadas al comercio de productos similares o iguales que la empresa, estas empresas chinas trajeron más variedad de otros productos con mayor comercialización y rotación como productos del hogar, limpieza, aseo personal y entre otros.

Figura 4.2

EBITDA

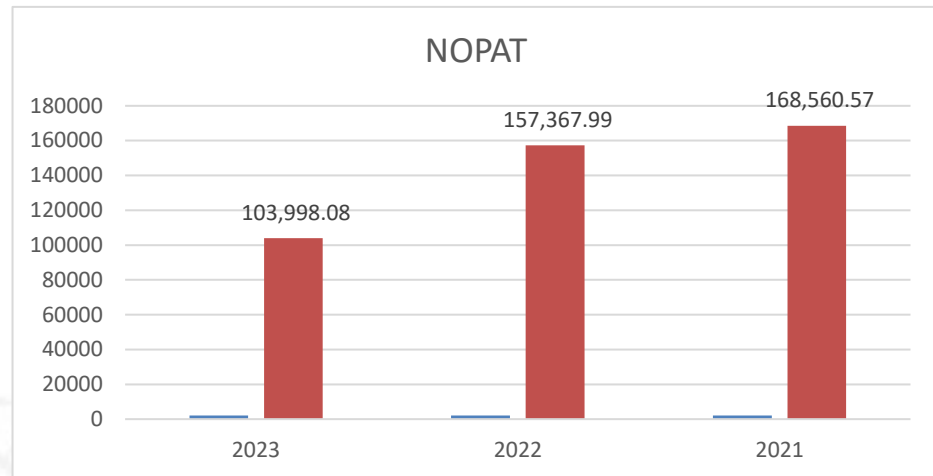


- El NOPAT

El Net operating profit after taxes o utilidad operativa neta después de impuestos, mide la utilidad operativa de la empresa después de deducir los impuestos sobre las ganancias antes de incluir los intereses de la deuda. La eficiencia operativa de la empresa disminuyó en el último año, debido a un menor nivel de ventas y no tanto a los intereses de sus obligaciones financieras. Las ventas disminuyeron principalmente por la entrada de productos similares, pero de menor costo y calidad, abarcando mayor demanda, esto influenciado directamente por la entrada de nuevas competencias al mercado en todos los sectores del comercio, ya sea relacionado al rubro de la empresa como a otros rubros.

Figura 4.3

NOPAT



4.2 Préstamo bancario:

Historial de créditos y cumplimiento:

La empresa Adriano Cardenas Group S.A.C. cuenta con buen historial crediticio, esto avalado en la buena tasa de interés por parte del banco en sus préstamos, y en su línea de crédito actual por \$/150,000 dólares o lo equivalente en soles S/600,000 soles disponible a la fecha.

La empresa solicitará un préstamo de un millón de soles al BBVA Banco Continental, ya que es el banco con el que vienen solicitando préstamos desde hace 7 años, y créditos por parte del estado peruano desde pandemia, y en el cual la empresa confía y el banco le brinda mejor tasa, a diferencia de la competencia. El préstamo bancario solicitado de millón de soles será por un periodo de 12 meses, esto por las siguientes razones:

- Política de la empresa: La empresa tiene una política interna en la que prioriza el financiamiento a corto plazo para mantener una

flexibilidad financiera y evitar compromisos a largo plazo.

- Minimización de Obligaciones financieras: El corto plazo permite a la empresa a pagar menos intereses mensuales y totales, ya que los pagos se distribuyen en un periodo menor, y que la empresa puede asumir estos al finalizar el periodo tanto mensual como anual, reduciendo el costo total del financiamiento.
- Anticipación de Ingresos: La empresa cuenta y anticipa un flujo de caja solvente en el corto plazo para cubrir el préstamo sin problemas, evitando así los pagos de intereses prolongados.
- Oportunidades de inversión: El financiamiento a corto plazo permitirá a la empresa a aprovechar otras oportunidades de inversión.
- Créditos bancarios que se solicitaron: Para la compra del terreno el cual costó S/400,000 dólares, la empresa solicitó un préstamo bancario de \$/100,000 dólares al BBVA. La empresa es recurrente a solicitar préstamo a esta entidad bancaria por tiempo menor a un año, viendo las razones por las cuales la solicita, las cuales son en su mayoría para obtener liquidez para el pago de la mercadería importada, o en este caso concreto el pago del terreno del proyecto “La Mar”. A continuación, se presentará el cronograma de pagos que solicitó la empresa para pagar una parte de la compra del terreno. El estudio y decisión de la compra de este terreno fueron por oportunidades comerciales, ya que por los alrededores se encuentran varios depósitos de igual semejanza y que año tras año van incrementando por esta zona. En el préstamo resalta el porcentaje de tasa competitiva que tiene la empresa a comparación de otras, esto debido a que es buen pagador.

BBVA

FECHA DE FORMALIZACION: 19-10-2022

NOMBRE DEL SOLICITANTE : **ADRIANO CARDENAS GROUP SAC**
 NRO. PRESTAMO : **0011-0346-9600111840-43**
 IMPORTE CONCEDIDO : **100,000.00**
 IMPORTE RETENIDO : **0.00**
 TASA EFECTIVA ANUAL : **9.99000 %**
 NRO. SEG. DESGRAVAMEN :

MONEDA: **US DOLLARS** PLAZO : **003 MESES**
 TASA COSTO EFECTIVO ANUAL REF.OPER.: **11.336809%**
 CUENTA DE CARGO: **0011-0346-0100019754-49**

PAGINA: 01 DE 01

CRONOGRAMA DE PAGO "PRESTAMOS NEG CAPITAL TRA "

Nro. Cuota	Fecha de Vencimiento	Saldo	Amortización	Interes	Comisión(es)	Total Cuota	Seguro Desgrav.	Otros Seguros	Total a Pagar
1	21/11/2022	66,992.88	33,007.12	876.66	3.00	33,886.78			33,886.78
2	19/12/2022	33,607.09	33,385.79	497.99	3.00	33,886.78			33,886.78
3	19/01/2023		33,607.09	276.69	3.00	33,886.78			33,886.78
TOTALES--->			100,000.00	1,651.34	9.00	101,660.34			101,660.34

- Reporte bancario de la empresa en Mi Sentinel: En el presente reporte se confirma la solidez financiera y la reputación crediticia de Adriano Cardenas Group S.A.C., destacando su estatus como buen pagador y sin deudas pendientes. Durante los últimos años la empresa ha demostrado un alto grado de cumplimiento en sus compromisos financieros en el BBVA Continental, banco con el que trabaja actualmente.

Semáforo:

- No reporta información de deudas.
- Sin deudas vencidas.
- Deudas con poco atraso*
- Deudas con atraso significativo*

Semáforo deuda menor: Deuda vencida menor S/ 100 personas naturales o menor S/ 500 personas jurídicas.

Semáforo	Verde	Amarillo	Rojo
Score	[0 - 0.001>	[0.001 - 2]	<2 - 6]

Variación :

- Variación Negativa:**
La nueva información reportada ha incrementado tu deuda con atraso significativo.
- Variación Positiva:**
La nueva información reportada ha mejorado sin deudas vencidas.
- Variación Porcentual Positiva:**
El monto total reportado por la SBS/Microfinanzas o número de instituciones financieras ha aumentado.
- Variación Porcentual Negativa:**
El monto total reportado por la SBS/Microfinanzas o número de instituciones financieras ha disminuido.
- Aproximadamente igual o igual**

Calificación SBS :

- NOR** Normal
- CPP** Con Problemas Potenciales
- DEF** Deficiente
- DUD** Dudoso
- PER** Pérdida
- SCAL** Sin Calificación

Actual ADRIANO CARDENAS GROUP S.A.C.
RUC : 20600531124
Actualización: 22 de Julio del 2024

El presente reporte y puntajes se basan exclusivamente en información objetiva obtenida de fuentes públicas y privadas. No se ha utilizado opiniones ni criterios subjetivos.

Tipo de doc.	Últ. Actualización	Nota	Deuda Total	Var.	Actual	Previo	12m
RUC: 20600531124	22/07/2024	0.000	0.00				

*** La persona consultada cuenta con los siguientes créditos e indicadores:**

- Línea de Crédito
- SUNAT - Buen Contribuyente

Consulta Rápida

*** Semáforos de los últimos 12 meses**

2023 2024

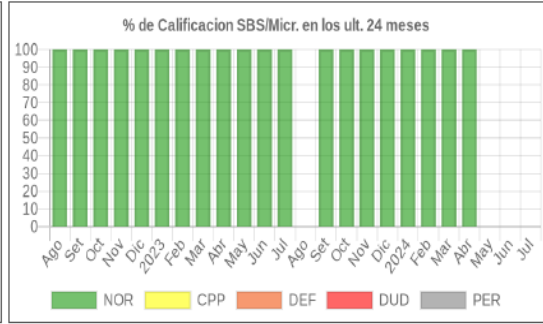
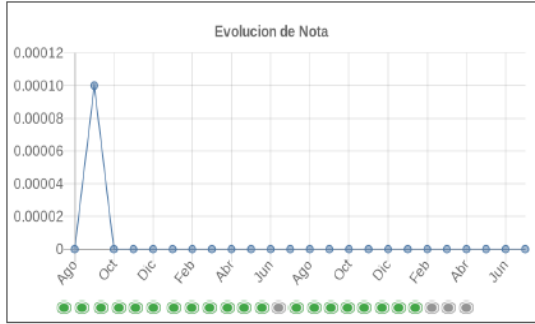
SBS/Microfinanzas					Detalle de Otros Vencidos			
Entidad	Monto	Fecha Inf.	Calif. (2)	Días Venc.	Fuente - Acreedor	(3)	Monto	Días Venc.
BBVA	0.00	30/06/2024	NOR					
Total	0.00						0.00	

Fuente: MiSentinel.com

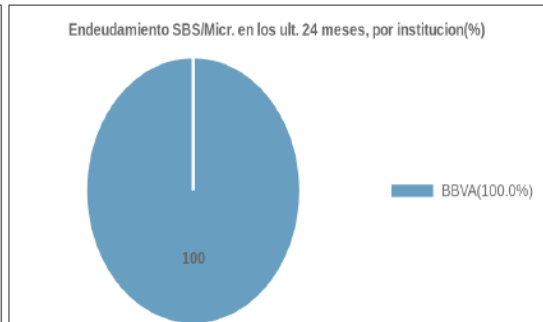
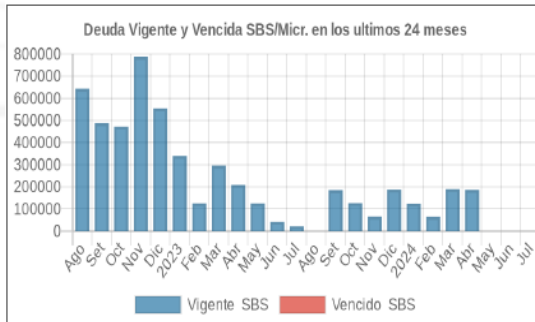
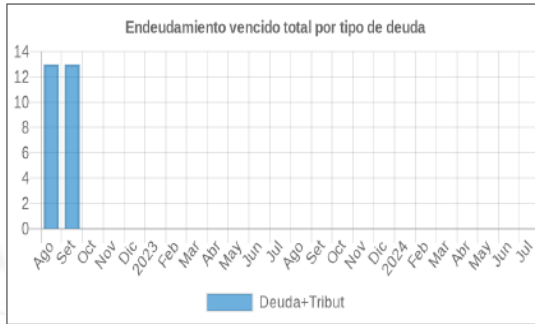
Posición Histórica

Fecha de Actualización	Sem. Actual	Nota	Var.	Superintendencia de Banca y Seguros (SBS/Microfinanzas)				Otros Créditos	Otros Vencidos						
				Deuda Total		Deuda Vencida	Protestos		Docs. Impagos	Deuda Tributaria	Deuda Laboral				
22/07/2024	0.000	9%	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
21/06/2024	0.000	9%	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
20/05/2024	0.000	9%	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
22/04/2024	0.000	9%	1	185,900.00	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
21/03/2024	0.000	9%	1	189,000.00	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
21/02/2024	0.000	9%	1	64,082.11	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
19/01/2024	0.000	9%	1	124,207.40	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
22/12/2023	0.000	9%	1	186,800.00	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
23/11/2023	0.000	9%	1	64,624.67	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
23/10/2023	0.000	9%	1	127,074.53	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
21/09/2023	0.000	9%	1	184,750.00	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
24/08/2023	0.000	9%	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
24/07/2023	0.000	9%	1	21,020.54	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
22/06/2023	0.000	9%	1	42,017.80	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
22/05/2023	0.000	9%	1	125,429.12	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
24/04/2023	0.000	9%	1	209,799.25	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
22/03/2023	0.000	9%	1	295,176.83	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
21/02/2023	0.000	9%	1	125,782.00	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
23/01/2023	0.000	9%	1	338,913.33	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
22/12/2022	0.000	9%	1	554,550.68	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
23/11/2022	0.000	9%	1	786,553.68	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
25/10/2022	0.000	9%	1	472,324.48	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0	0	0
24/10/2022	0.000	9%	1	472,324.48	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	13.00	0.00	0	0	0
22/09/2022	0.000	9%	1	487,237.18	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	13.00	0.00	0	0	0
22/08/2022	0.000	9%	1	642,686.37	100.00	NOR	0.00	0.00	0.00	0.00	13.00	0.00	0	0	0

Fuente: MiSentinel.com



NOR: Normal, CPP: Con Problemas Potenciales, DEF: Deficiente, DUD: Dudoso, PER: Pérdida, SCAL: Sin Calificación



Fuente: MiSentinel.com

Reporte SBS/Microfinanzas por entidades

* Reportado por: BBVA

Operación	FEB 2024 (SBS: ENE2024)	MAR 2024 (SBS: FEB2024)	ABR 2024 (SBS: MAR2024)	MAY 2024 (SBS: ABR2024)	JUN 2024 (SBS: MAY2024)	JUL 2024 (SBS: JUN2024)
	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto	Monto
Calificación (2)	NOR	NOR	NOR	NOR	NOR	NOR
RESUMEN						
- Total Deuda	64,082.11	189,000.00	185,900.00			
- Línea No Utilizada	606,517.89	478,000.00	471,800.00	662,050.00	660,700.00	674,650.00
- Garantías	494,520.00	491,400.00	483,340.00	487,110.00	485,940.00	498,030.00
CREDITOS DIRECTOS						
- CRÉDITOS VIGENTES	64,082.11	189,000.00	185,900.00			
- Pyme:Préstamos	64,082.11	189,000.00	185,900.00			

Fuente: MiSentinel.com

- Este respaldo financiero no sólo demuestra la estabilidad y solvencia de la empresa con sus obligaciones financieras, sino también es un factor clave para avalar una nueva solicitud de préstamo por un monto mayor al solicitado anteriormente. La disponibilidad de esta línea de crédito, sumada a la ausencia de deudas y el historial que cuenta con este banco, asegura al banco un riesgo bajo de incumplimiento. En resumen, el reporte de Mi Sentinel resalta la credibilidad y buen desempeño financiero de la empresa, siendo favorecida para acceder a un financiamiento muy competente en el mercado a comparación de otras empresas más grandes, del cual puede obtener ventaja competitiva para las inversiones que desea realizar, contribuyendo al éxito de este proyecto.

A continuación, se detallan en el cronograma la tasa de interés, plazo, costo financiero, amortización que la empresa asumirá por el periodo de doce meses por el préstamo bancario de S/1,000,000 de soles al BBVA Continental: que cubriría la mayor parte de la inversión (Revisar anexo 11).

- Del presente cronograma de pagos, resalta el porcentaje de tasa competitiva que tiene la empresa a comparación de otras empresas y de la competencia ubicándose cerca a tasas promedios que dan a empresas medianas (12.145171%). También se destaca que pagará S/63,764.78 soles de intereses, lo cual es viable financieramente acorde a los ingresos que genera la empresa anualmente (Revisar anexo 11).
- Todo esto debido a que la empresa cuenta con buen registro y buen crédito bancario por parte del BBVA Continental y el SBS.

4.3 Costos del proyecto (mano de obra y materiales)

Costo de la mano de obra y materiales propuesta por el arquitecto (se eligió al arquitecto que tenga más experiencia en el sector y con mejor propuesta, acorde a las exigencias de la empresa). El arquitecto encargado para esta obra es el señor Francisco Silva Sernaque con su código de colegiado de arquitectos del Perú CAP: 21266, presenta la siguiente propuesta ganadora a la empresa:

Presupuesto de mano de obra:

El siguiente presupuesto solo incluye la mano de obra mas no los materiales que el maestro constructor nos oferto en primera instancia para el proyecto “La Mar” el cual consistiría en la construcción de un edificio de 5 pisos el cual constaría con las siguientes características:

1 piso: Construcción de un almacén de 150 metros cuadrados, con cimentación de 2 metros de profundidad, 10 zapatas, 1 caja de ascensor, viga de cimentación, todo alrededor más los centrales, con 11 columnas y

5 placas, todo de acuerdo al plano de estructura, altura del 1 piso de 4 metros del piso al techo en casco tarrajado con techo aligerado, vigas colgantes y 1 escalera, 1 baño, 1 cisterna, 2 pozos de tierra, incluido entubado de luz, tomacorrientes, alumbrado, teléfono, detector de humo, luz de emergencia y cámara y otros, según el plano sanitario. Asimismo, entubado de agua y desagua. Costo de mano de obra del primer piso: S/90,000 soles

2, 3, 4 y 5 piso: Construcción de un almacén de 150 metros cuadrados, con 11 columnas, 5 placas, todo de acuerdo del plano de estructura y con pared de ladrillo, vigas colgantes, techo aligerado, de una altura de 3.20 metros cuadrados, del piso al techo acabado, incluido entubado de luz, tomacorrientes alumbrado, teléfono, detector de humo, luz de emergencia y cámara, según el plano sanitario. Asimismo, entubado de agua y desagüe. En casco tarrajado. Todo de acuerdo al plano de obra. El costo de cada piso es de S/90,000 soles, haciendo un total de S/360,000 soles por los 4 pisos.

Cabe recalcar que el contratista aclara que la compra de materiales será a cargo del propietario. Lo incluido en estos costos es el pago de póliza de los trabajadores, pago al sindicato, y otros pagos que cubran la mano de obra.

El costo total de solo la mano de obra consta de S/450,000 soles aproximadamente. Estimando que el costo de materiales representa casi la misma inversión aproximadamente que el de mano de obra, sumando un total de S/960,000 soles, adicional a permisos municipales, licencias e instalación de recursos de seguridad, llegarían a un costo total de construcción de S/1,200,000 soles.

La compra de materiales se hará a cargo del propietario puesto a la obra.

El plazo de ejecución será de 180 días útiles.

A la aceptación del presupuesto se entregará el 10% de adelanto del monto total, es decir S/45,000.

Se detalla la memoria descriptiva:

- Proyecto: comercio-vivienda.
- Propietario: Adriano Cardenas Group S.A.C.
- RUC: 20600531124.
- Ubicación: Jirón Puno N 1205-12011 y Jirón La Mar N 193-197.
Provincia, departamento y distrito de Lima.
- Número de pisos: 5.
- Área del terreno: 148.60 m².
- Partida electrónica: N 07039263 SUNARP.
- Profesional: Francisco Silva Sernaque. Arquitecto CAP: 21266.

Del proyecto arquitectónico: Se proyecta una nueva edificación de uso: comercio-vivienda de 5 pisos del cual se describe a continuación:

- Áreas techadas: Primer piso: 125.65 m².

Segundo Piso: 95.10 m².

Tercer Piso: 95.10 m².

Cuarto Piso: 95.10 m².

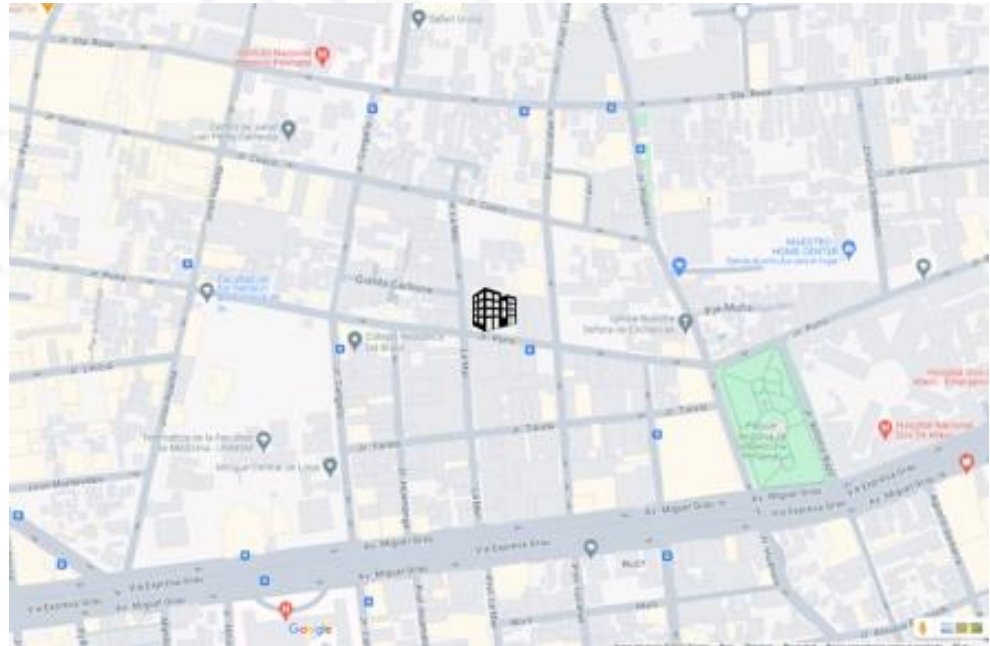
Quinto Piso: 95.10 m².

Total de área: 506.10 m².

Área libre: 22.95 m²

Área del terreno: 148.60 m².

Partida electrónica: 07039263



Fuente: Google Maps.

Estructuras: La estructura de la Edificación estará conformada por cimientos, sobrecimientos de concreto ciclópeo, columnas, vigas, escaleras y techo de aligerado horizontal concreto armado, muros de ladrillos asentados y recubiertos con mezcla de arena y cemento.

Instalaciones sanitarias: Las redes de agua y desagüe, cisterna, tanque serán de tuberías de PVC, del desagüe PCV, empotrados en piso y pared, aparatos sanitarios de óptima calidad. Los aparatos sanitarios serán blancos de buena calidad.

Instalaciones eléctricas: El sistema de cableado estará empotrado por tuberías PCV, con medidor propio (trifásico), un tablero principal electromagnético.

En tanto se declara conocer los artículos 7.03 7.03.01 del D.A. N 003-91-MLN, los artículos 4 y 6 de la Ley N 25035 de Simplificación administrativa y el artículo 17 del reglamento aprobado con D.S. N 070-89 PCM, y veracidad de dicha información. Lima, agosto 2024.

- Presupuesto de obra acorde al cuadro de valores unitarios de edificaciones para Lima Metropolitana y Callao:

PRESUPUESTO DE OBRA								
Propietarios : ADRIANO CARDENAS GROUP SAC								
Obra: COMERCIO:VIVIENDA MULTIFAMILIAR								
Ubicación: JR. PUNO Nº 1205 -1211,LA MAR Nº193-197 CERCADO-LIMA								
VALORES UNITARIOS (V.U) POR PARTIDAS EN NUEVOS SOLES POR METRO CUADRADO DE ÁREA TECHADA								
ESPECIALIDAD	ESTRUCTURAS		ACABADOS				INSTALACIONES	TOTAL
CATEGORÍA	MUROS Y COLUMNAS	TECHOS	PISOS	PUERTAS Y VENTANAS	REVESTIMIENTOS	BAÑOS	ELÉCTRICAS Y SANITARIAS	
A								
B	410.8							
C		208.6	204.84					
D					209.48			
E				117.8				
F								
G								
H								
I								
TOTAL	410.80	208.6	204.84	117.8	209.48	95.63	170.26	1417.4

VALOR DE OBRA TOTAL= S/ V.U M2 x Area de construccion M2
 VALOR DE OBRA = S/ 1,417.4x 506.10 m2 = S/ 717,346.15

VALOR DE OBRA TOTAL : S / 717,346.15

CERCADO DE LIMA- AGOSTO-2024

Fuente: Memoria descriptiva del arquitecto Francisco Silva

- Cuadro de valores unitarios oficiales de edificaciones para Lima Metropolitana y provincia constitucional del Callao:

Cuadro de Valores Unitarios Oficiales de Edificaciones para Lima Metropolitana y Provincia Constitucional del Callao
Vigente desde el 01 al 31 de Agosto del 2024

Resolución Directoral N° 827-2023-VIVIENDA/VFVU-DGPRVU publicada el 17 de noviembre de 2023
Resolución Jefatural N° 187-2024-INEI (51 agosto 2024) IPC mes de Julio 2024: 1.81%

CATEGORÍA	VALORES POR PARTIDAS EN NUEVOS SOLES POR METRO CUADRADO DE ÁREA TECHADA						
	ESTRUCTURAS		ACABADOS				INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y SANITARIAS
	MUROS Y COLUMNAS (1)	TECHOS (2)	PISOS (3)	PUERTAS Y VENTANAS (4)	REVESTIMIENTOS (5)	BAÑOS (6)	(7)
A	Estructuras laminadas en concreto armado que incluyen en su costo armadura la ventilación y el techo, para este ítem no se considera los valores de columna N°2	Losa o aligerado de concreto armado con luces mayores de 6m con sobrecarga mayor a 300 kg/m ²	Mármol importado, vidrios naturales importados, porcelanato	Aluminio pesado con perfiles especiales. Madera fina ornamental (caoba, pino o pino teledó). Vidrio insulated (1)	Mármol importado, madera fina (caoba o similar), baldosa acrílica en techo o similar	Baños completos (7) de lujo importado con enchape fino (mármol o similar)	Aire acondicionado, iluminación especial, ventilación forzada, aislamiento acústico, agua caliente y fría, intercomunicador síncrono, ascensor, sistema de bombeo de agua y desagüe (5), teléfono, gas natural
	637.17	388.99	341.78	348.79	372.71	128.77	399.83
B	Columnas, vigas y losas de concreto armado y/o metálicas	Aligerado o losas de concreto armado inclinadas	Mármol nacional o reconstituido, parquet fino (jivo, chonta o similar), cerámica importada, madera fina	Aluminio o madera fina (caoba o similar) de diseño especial, vidrio polarizado (2) y curvado, laminado o templado	Mármol nacional, madera fina (caoba o similar) enchapes en techos	Baños completos (7) importados con mayólica o cerámico duro nativo importado	Sistema de bombeo de agua potable (5), ascensor, teléfono, agua caliente y fría, gas natural
	410.80	252.40	204.84	182.27	287.38	95.83	268.89
C	Paredes de concreto armado de 15 cm de espesor, ladrillo o cerámica con juntas y vigas de acero de concreto armado	Aligerado o losas de concreto armado horizontales		Aluminio o madera fina (caoba o similar), vidrio tratado polarizado (2), laminado o templado	Superficies cerámicas obtenidas mediante encofrado especial, enchape en techos	Baños completos (7) nacionales con mayólica o cerámico nacional de color	Igual al Punto "B" sin ascensor
	282.78	208.60	134.82	117.80	209.48	86.34	170.28
D	Ladrillo común en elementos de concreto armado: Drywall o similar incluye techo (8)	Calamina metálica, forro cemento sobre vigas de metalica	Parquet de 2da., losa cerámica nacional, losa de veneciana 40x40 cm, piso laminado	Ventanas de aluminio, puertas de madera selecta, vidrio tratado transparente (3)	Enchape de madera o laminados, piedra o material vitrificado	Baños completos (7) nacionales blancos con mayólica blanca	Agua fría, agua caliente, corriente monofásica, teléfono, gas natural
	273.48	132.39	118.92	103.19	160.73	38.39	107.88
E	Adobe, tapal o similar	Madera con material impermeabilizante	Parquet de 2da., losa veneciana 30x30 cm, lasas de cemento con canto rodado	Ventanas de hierro, puertas de madera selecta (caoba o similar), vidrio transparente (4)	Superficie de ladrillo cerámico	Baños con mayólica blanca, parcial	Agua fría, agua caliente, corriente monofásica, teléfono, gas natural
	182.81	49.36	79.89	88.29	110.89	20.81	78.11
F	Madera (estructuras, pumahuayo, huanuco, machingo, bobahuayo, opayta, diablo fuerte, toronjo o similares), Drywall o similar (sin techo)	Calamina metálica, forro cemento o teja sobre vigas de madera corriente	Losa de cemento, canto rodado, alfombra	Ventanas de hierro o aluminio industrial, puertas contrapicadas de madera (cedro o similar), puertas material MDF o HDF, vidrio simple transparente (4)	Tarrajeo tratado con yeso endurecido, pintura lavable	Baños blancos sin mayólica	Agua fría, corriente monofásica, gas natural
	144.99	27.14	84.42	86.29	77.98	18.50	44.88
G	Paredes con mezcla de barro	Madera rústica o caña con forja de barro	Losa de virvica, cemento bruñido coloreado, tapetes	Madera corriente con marcos en puertas y ventanas de pino o madera exótica	Estucado de yeso y/o barro, pintura al temple o al agua	Sanitarios básicos de losa de 2da., fano fundido o similar	Agua fría, corriente monofásica, teléfono
	85.43	18.86	48.02	51.81	83.82	10.88	41.45
H		Sin techo	Cemento pulido, ladrillo corriente, entablado corriente	Madera rústica	Pintado en ladrillo (rojo), placa de coccolite o similar	Sin aparatos sanitarios	Agua fría, corriente monofásica sin empotrados
	-	0.00	39.09	17.90	28.88	0.00	22.39
I			Tierra compactada	Sin puertas ni ventanas	Sin revestimientos en ladrillo, adobe o similar		Sin instalación eléctrica ni sanitaria
			8.81	0.00	0.00		0.00

En Edificio aumentar el valor por m² en 5% a partir del No. Pila.

El valor unitario por m² de una edificación determinada, se obtiene sumando los valores seleccionados de cada una de las 7 columnas del cuadro de acuerdo a sus características predominantes.

(1) Ladrillo de doble vidriado, hermético, con propiedades de aislamiento térmico y acústico.

(2) Ladrillo de vidrio que recibe tratamiento para incrementar su resistencia mecánica y propiedades de aislamiento acústico y térmico, son coloreados en su masa permitiendo la visibilidad entre 14% y 92%.

(3) Ladrillo de vidrio que recibe tratamiento para incrementar su resistencia mecánica y propiedades de aislamiento acústico y térmico, permiten la visibilidad entre 75% y 92%.

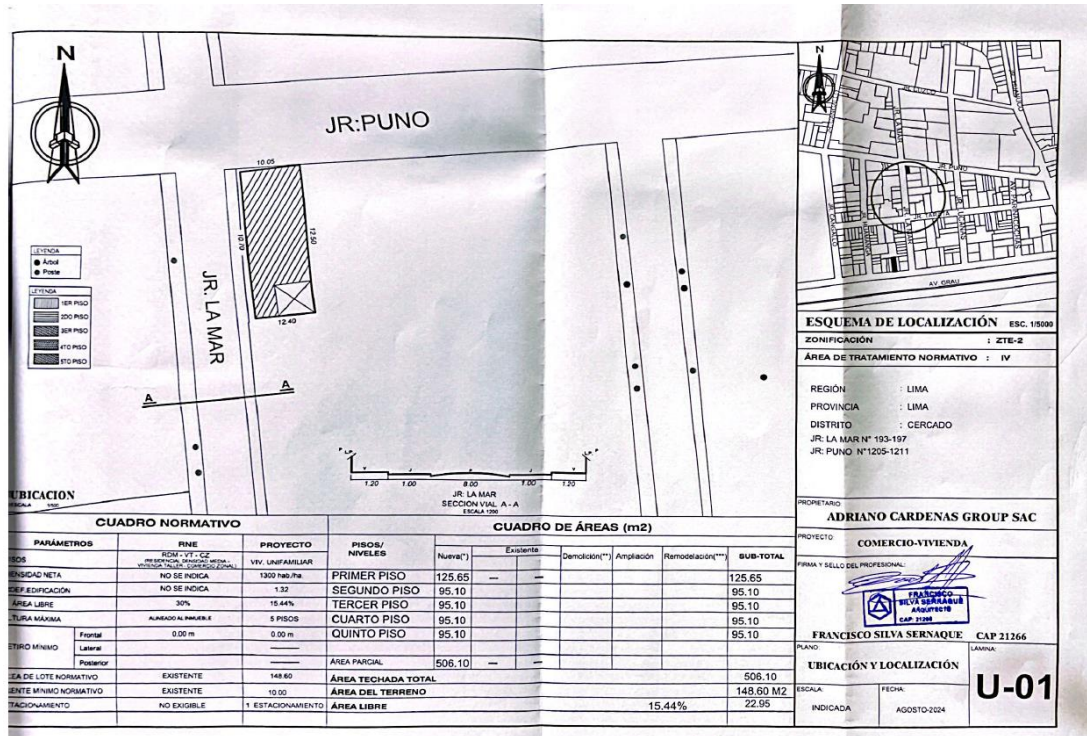
(4) Ladrillo de vidrio que recibe tratamiento para incrementar su resistencia mecánica y propiedades de aislamiento acústico y térmico, permiten la visibilidad entre 75% y 92%.

(5) Sistema de bombeo de agua y desagüe, referido a instalaciones interiores subterráneas (iniertra, tanque sifónico) y aéreas (tanque elevado) que forman parte integrante de la edificación.

(6) Para este ítem no se considera la columna N° 2.

Fuente: Memoria descriptiva del arquitecto Francisco Silva

- Plano del proyecto “La Mar” – cuadro normativo – cuadro de áreas:



Fuente: Memoria descriptiva del arquitecto Francisco Silva

4.4 Permisos municipales y licencia

La empresa deberá obtener las siguientes licencias municipales para iniciar la construcción de sus depósitos:

- Licencia de demolición: Licencia de modalidad A en la municipalidad correspondiente para la demolición total de edificaciones de hasta 3 pisos de altura. Al encontrarse actualmente una construcción de un piso del anterior dueño, será necesario pedir la presente licencia para iniciar la nueva construcción. La demolición debe de cumplir las normas de seguridad establecida por la Municipalidad Metropolitana de Lima, ya que esta nos otorgara la licencia, la cual tiene un costo aproximado de S/93.8 y consta de una vigencia de 36 meses (Revisar Anexo 12).
- Licencia de construcción: Licencia de edificación para proyectos de la modalidad A. Este permiso es necesario para el comienzo de la obra de construcción, tiene un costo aproximado de S/119.70 y una vigencia de 36 meses. El proyecto debe cumplir con las normativas de zonificación, densidad, altura, y áreas libres (Revisar Anexo 12).
- Certificados de parámetros urbanísticos y edificatorios: En este documento se especifica las normas y condiciones que debe cumplir el proyecto acorde a la zonificación en el cual establece límites de altura, áreas de uso permitido y otros. Este documento es entregado por la Municipalidad Metropolitana de Lima y tiene un costo aproximado de S/55.80 y una vigencia de 36 meses (Revisar Anexo 12).
- Impuesto predial: Es gestionado por la municipalidad distrital correspondiente al lugar del inmueble. En el Cercado de Lima, lo

maneja la Municipalidad Metropolitana de Lima. Grava el valor de predios urbanos y rústicos basado en un autovalúo calculado según aranceles y precios aprobados anualmente por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. El monto 2023 fue de S/ 135.30 (Revisar Anexo 12).

- Arbitrios: Son tasas que se pagan por los servicios públicos proporcionados por las municipalidades, ya sea que los utilicen, estén desocupados, o los use un tercero. El monto 2023 fue de S/ 229.46 (Revisar Anexo 12).

La empresa deberá obtener los siguientes permisos y licencias municipales para el alquiler de sus depósitos:

- Licencia de funcionamiento: Permiso obligatorio para iniciar cualquier operación de comercio, otorgado por la Municipalidad Metropolitana de Lima. El costo aproximadamente es de S/202.5 duración indeterminada (Revisar anexo 13).
- Certificado de inspección técnica de seguridad en edificaciones para establecimientos objeto de inspección clasificados con nivel de riesgo bajo o riesgo medio. El costo aproximadamente es de S/149.20 y consta de una duración por dos años (Revisar anexo 14).

Es importante que la empresa gestione y renueve estas licencias a tiempo para evitar interrupciones en sus futuras operaciones de alquiler de los depósitos y no afecte a sus clientes potenciales.

El alquiler será a personas naturales o jurídicas cuya mercadería sea relacionada al giro de la empresa, es decir al sector ferretero para que no haya otro tipo de permisos que se deban solicitar.

4.5 Elaboración y discusión de los resultados

Elaboración del Flujo de Caja

Argumento del proyecto:

Al encontrarse en un escenario donde el impacto de la competencia de empresas importadoras, después de la pandemia del 2020, los posteriores años hasta la actualidad hubo entrada de empresas de origen chino al mercado peruano, el cual afectó significativamente las ventas de la empresa y de sus competidores peruanos, la cual la llevo a buscar otras alternativas de ingreso más estables y diversificar sus fuentes de ingreso por parte de la empresa.

Al evaluar y darse la oportunidad de comprar un terreno entre el cruce de jirón La mar y jirón Puno, la empresa estaba evaluando en revenderla a un precio mayor al de adquirido, y de invertir en una construcción para su futuro alquiler de almacenes, esto principalmente con el fin de obtener ingresos constantes y que incrementaran año tras año. Esto apoyado con la creciente demanda de alquiler de depósitos en Lima centro, el cual en los últimos años ha demostrado ser constante y una opción atractiva para diversas empresas que buscan espacios estratégicos; esta tendencia se espera que continúe en los siguientes años. Sumado al tener una ubicación estratégica, ubicada a unas 4 cuadras del foco comercial de Lima centro, la cual es clave para la logística y almacenamiento dada su cercanía a vías de transportes principales como la avenida Abancay, avenida Grau, y Evitamiento, lo cual aumenta la probabilidad de una alta demanda. Pero, sobre todo diversificar sus ingresos más allá de su actividad principal, minimizando el riesgo generado por la competencia y otros factores involucrados a la venta de sus productos.

La finalidad es mejorar la rentabilidad a corto y largo plazo, así como también posicionar a la empresa en sus inicios en el mercado inmobiliario, el cual luce prometedor, garantizando una base financiera más sólida en un entorno cada vez más competitivo.

Información acerca del proyecto:

Para este proyecto, la empresa planea la siguiente alternativa:

El costo total estimado para la construcción del edificio es de aproximadamente S/1,200,000. La empresa está evaluando la alternativa de financiamiento de un crédito bancario de S/1,000,000 que cubriría la mayor parte de la inversión. El resto lo cubrirá con recursos propios.

Política de la empresa:

- La política de cobranza de la empresa es al contado para cualquier tipo de cliente (Revisar anexo 15).
- La política de pagos de la empresa relacionados (proveedores externos del país) es a 30 días y con relacionados (internos del país) es al contado. Los cuales representan un 85% proveedores externos y 15% proveedores internos (Revisar anexo 15).

Adicional a estas políticas, la empresa tiene por prioridad la creación de una política de alquiler, ya que ofrece beneficios tanto a nivel operativo como financiero.

Política de alquiler local comercial:

- Descripción General del Inmueble: El inmueble en alquiler consta de 5 pisos comerciales, cada uno con características similares y aptos para usos comerciales. Cada piso está disponible para alquilar

de manera independiente o en conjunto con otros pisos según las necesidades del inquilino.

- **Productos y Usos Permitidos:** Todos los pisos del inmueble están diseñados para permitir usos comerciales similares. Se permiten productos y servicios similares en cada piso, con el objetivo de mantener una uniformidad y coherencia en el uso del espacio. Los productos almacenados no deben representar algún riesgo fuera de lo común, como productos inflamables, sin certificado, de contrabando y similares.
- **Contrato de Alquiler: Duración del Contrato:** El contrato de alquiler tendrá una duración mínima de 2 años. Las partes podrán acordar renovaciones anuales bajo los mismos términos y condiciones, salvo que se establezcan modificaciones.
- **Garantía:** El inquilino deberá dejar una garantía de 3 meses a la firma del contrato.
- **Estructura de Alquiler: Tarifa de Alquiler:** El alquiler será calculado en función de los metros cuadrados (m²) del piso o pisos alquilados. La tarifa de alquiler inicial será acordada entre el arrendador y el arrendatario al momento de la firma del contrato.
- **Ajuste de precio de alquiler:** El alquiler será ajustado anualmente con base en un aumento de \$0.5 por metro cuadrado (m²) del área alquilada. El ajuste se aplicará a partir del aniversario de la fecha de inicio del contrato.
- **Pago del Alquiler: Frecuencia del Pago:** El alquiler se pagará de manera mensual, con el primer pago debido al momento de la firma del contrato y los pagos subsecuentes a comienzos de cada mes.

- Método de Pago: Los pagos deben realizarse mediante transferencia bancaria a la cuenta designada por el arrendador o mediante otro método acordado por ambas partes.
- Mantenimiento y Responsabilidades: Responsabilidades del Inquilino: El inquilino será responsable del mantenimiento y la limpieza del área alquilada, así como de cualquier reparación menor que se necesite durante el período del alquiler.
- Responsabilidades del Arrendador: El arrendador será responsable del mantenimiento estructural del inmueble, así como de las reparaciones mayores que puedan surgir y que no sean consecuencia de negligencia del inquilino.
- Modificaciones y Renovaciones: Cualquier modificación o renovación del espacio deberá ser aprobada por el arrendador. El inquilino deberá presentar un plan detallado para cualquier modificación importante y obtener la aprobación escrita del arrendador antes de proceder.
- Terminación del Contrato: Aviso de Terminación: Cualquiera de las partes puede rescindir el contrato con un aviso previo de 90 días, por escrito. La terminación anticipada estará sujeta a las condiciones estipuladas en el contrato.
- Devolución del Depósito: El depósito de garantía será devuelto al inquilino al final del contrato, menos cualquier deducción por daños o falta de pago de servicios.
- Cláusulas Adicionales: Uso Exclusivo: Se prohíbe el uso del espacio para actividades que puedan ser consideradas ilegales o que perjudiquen la integridad del inmueble.

Discusión de resultados

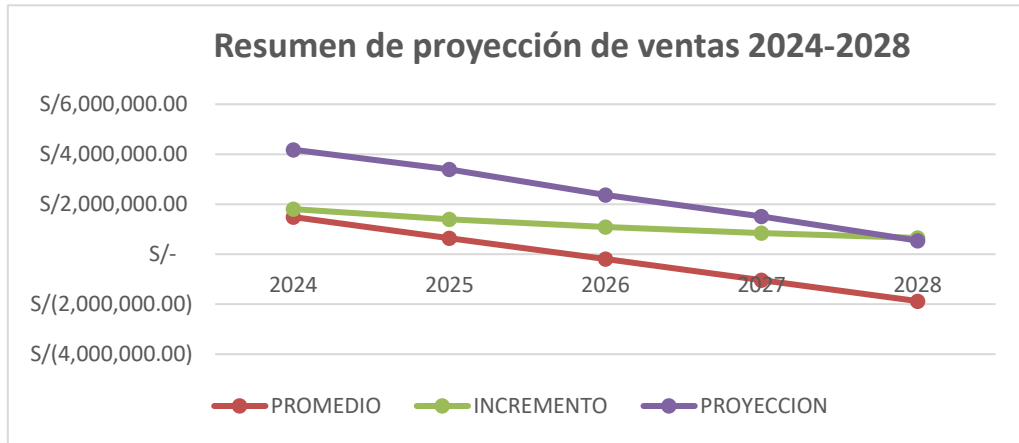
Para la evaluación de los resultados, se utilizará la información brindada en los puntos 4.1 (Información de los últimos 3 años de la empresa: ratios de liquidez, gestión, rentabilidad y endeudamiento, análisis horizontal y vertical), 4.2 (Costo del préstamo solicitado para el proyecto), 4.3 (Costo de mano de obra y de materiales del proyecto), 4.4 (Presupuesto de Licencias y permisos para la construcción) para determinar la viabilidad del proyecto.

Para evaluar el presente proyecto se realizará un Flujo de caja proyectado a 5 años (2024-2028) en el cual se incluirán los datos mencionados en los anteriores puntos para evaluar viabilidad del proyecto. Tomar en consideración que la empresa Planea iniciar la construcción en enero 2025.

Al evaluar el método de proyección de flujo de caja, se determinó que se usará el método de incremento, ya que sus datos son más fiables a la realidad del mercado peruano de Lima centro y de la empresa, esto tanto para las ventas como para las compras.

Figura 4.4

Resumen de proyección de ventas 2024-2028



Esto fundamentado mediante la fórmula: = (Promedio % variaciones de ventas del año presente real con su anterior año real*el año presente), para calcular la venta proyectada del siguiente año.

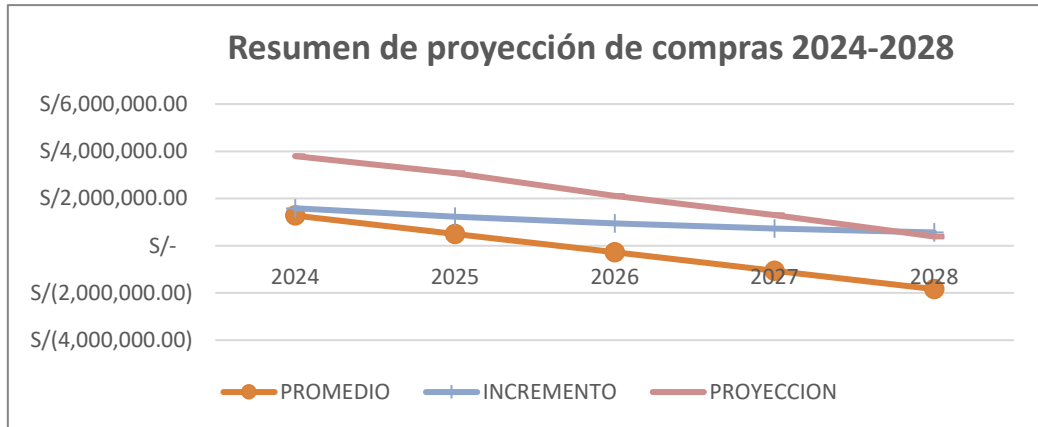
Tabla 4.1

Método de incremento de ventas de la empresa

METODO INCREMENTO		
AÑO	VENTAS REALES	VARIACIONES
2021	4,009,432.00	
2022	3,682,755.00	0.92
2023	2,327,579.00	0.63
2024	1,804,506.84	
2025	1,398,983.63	
2026	1,084,592.85	
2027	840,854.47	
2028	651,890.93	

Figura 4.5

Resumen de proyección de compras 2024-2028



Esto fundamentado mediante la fórmula: = (Promedio % variaciones de compras del año presente real con su anterior año real*el año presente), para calcular la compra proyectada del siguiente año.

Tabla 4.2

Método de incremento de compras de la empresa

METODO INCREMENTO		
AÑO	VENTAS REALES	VARIACIONES
2021.00	3,611,934.0	
2022.00	3,377,351.0	0.94
2023.00	2,055,508.0	0.61
2024.00	1,586,511.79	
2025.00	1,224,524.38	
2026.00	945,130.04	
2027.00	729,483.88	
2028.00	563,040.75	

Adicionalmente se desarrolló la proyección de los gastos e ingresos mensuales y anuales del proyecto:

- En la proyección del costo de mano de obra y de material se detalla

acorde a lo acordado con el arquitecto en la inicial del 10% del costo total, el cual son S/45,000 soles, y el resto conforme vaya avanzando la obra.

- En la proyección del costo de materiales, como se indica en el contrato, la empresa se hará cargo de la compra de materiales, por lo cual se realizó una proyección dividida en 3 etapas del proyecto: la primera consta de la compra del 30% de materiales del proyecto por el primer mes equivalente y destinada en su mayoría a la construcción del primer piso, la segunda consta de la compra del 50% de materiales del proyecto por los siguientes 5 meses restantes, y por último la compra del 20% de materiales del proyecto en el 7 mes el cual estará destinada a la construcción del 4 y 5 piso. Así como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 4.3

Proyección de costo y mano de obra y materiales del proyecto

PROYECCION DE COSTO DE MANO DE OBRAS Y MATERIALES (S/)									
ACCIONES	Ene-25	Feb-25	Mar-25	Abr-25	May-25	Jun-25	Jul-25	Ago-25	Total
Adelanto del 10% de mano de obra	45,000								45,000
Pago para el 1 piso	30,000	45,000							75,000
Pago para el 2 piso			55,000						55,000
Pago para el 3 piso				55,000	55,000				110,000
Pago para el 4 piso						55,000	55,000		110,000
Pago para el 5 piso								55,000	55,000
Total Mano de Obra	75,000	45,000	55,000	55,000	55,000	55,000	55,000	55,000	450,000
Compra de materiales al 30% para 506.10 m2 (1 Piso)	215,204								215,204
Compra de materiales al 50% para 506.10 m2 (2 y 3 Piso)		71,735	71,735	71,735	71,735	71,735			358,673
Compra de materiales al 20% para 506.10 m2 (4 y 5 Piso)							143,469		143,469
Total de Materiales	215,204	71,735	71,735	71,735	71,735	71,735	143,469	-	717,346.1500
Total de Mano de Obra y Materiales	290,204	116,735	126,735	126,735	126,735	126,735	198,469	55,000	1,167,346

- En la proyección de las licencias necesarias para iniciar la construcción y para los tributos que se pagaran una vez la construcción este realizada y puesta para alquiler se detallaron tanto el tiempo brindada por estas como sus costos, ya sea el pago tanto a

la Municipalidad Metropolitana de Lima como a SUNARP. Así como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 4.4

Proyección de licencias y tributos por el periodo 2025-2028 del proyecto

PROYECCIÓN DE LICENCIAS-TRIBUTOS PERIODO 2025-2028							
ÍTEMS	MONTO	VIGENCIA	2025	2026	2027	2028	TOTAL
Licencia de modalidad A en la municipalidad para la demolición to	93.8	36 Meses	93.8				93.80
Licencia de edificación para proyectos de la modalidad A	119.7	36 Meses	119.7				119.70
Certificados de parámetros urbanísticos y edificatorios	55.8	36 Meses	55.8				55.80
Total de licencias Pre-Operativa							269.30
Licencia de funcionamiento	202.5	determina	202.5				202.50
Certificado de inspección técnica de seguridad en edificaciones pa	149.2	24 meses	149.2		149.2		298.40
Total de licencias para el funcionamiento							500.90
Arbitrios	229.46	Anual	229.46	1,478.50	1,478.50	1,478.50	4,664.96
Impuesto Predial	135.3	Anual	135.3	900	900	900	2,835.30
Total de impuesto predial y arbitrios							7,500.26
Total de la proyección de licencias y tributos periodo 2025-2028							8,270.46

Se tiene como objetivo que la construcción finalice el mes de octubre del 2025, en el cual ya debería de contar con las licencias, permisos y recursos necesario para la puesta de alquiler de los pisos del proyecto La “Mar”. Estos últimos meses del año son de temporada navideña, donde gran parte de los importadores buscan espacio cerca al foco del comercio, la empresa estima que alquilara los tres primeros pisos sin ningún inconveniente, y ya el resto desde el siguiente año calendario. Cabe resaltar que la empresa ya cuenta actualmente con una oferta por parte de una empresa china a la cual está interesada en alquilar todo el edificio, pero no optaremos esta opción sino una en un escenario más común.

Se considera que es necesario la tercerización de un vigilante por parte de una empresa especializada en la vigilancia de depósitos por los meses de noviembre y diciembre, por un monto de S/2,000 soles mensuales. Además de la instalación y mantenimiento de ciberseguridad (cámaras y otros dispositivos) el cual se realizará en el mes de noviembre, una vez entregada la construcción por un monto de S/2,000. Y por último los gastos administrativos y otros gastos que recurrirá la empresa en el mes de

noviembre en adelante por asuntos varios que puedan surgir, por unos S/400 soles.

Tabla 4 5

Proyección de gastos operativos del proyecto

PROYECCION DE GASTOS OPERATIVOS				
GASTOS OPERATIVOS	2025	2026	2027	2028
Personal de Vigilancia (Tercearizado)	4,000	24,000	24,000	24,000
Instalación y mantenimiento de ciberseguridad	2,500	500	500	500
Otros gastos administrativos	800	4,800	4,800	4,800
Total	7,300	29,300	29,300	29,300

En la proyección por el alquiler se determinaron los siguientes montos:

- El primero piso al contar con mayor m2 para su alquiler el monto obtenido será mayor. En el año 2025 y 2026 se cobrará a razón de 8 dólares el m2, en el año 2027 se cobrará a razón de 8.5 dólares el m2 y en el año 2028 a 9 dólares el m2. Solo en el año 2025 se cobrará dos meses por los primeros 3 pisos, y ya en adelante a la razón explicada anteriormente el resto de los pisos.

Tabla 4.6

Proyección de ingresos por alquiler del proyecto

PROYECCION DE INGRESOS OPERATIVOS (ALQUILER)				
INGRESOS POR ALQUILER	2025	2026	2027	2028
1 PISO (125 M2*8\$) 1000\$3.8=S/3,800	7,600	45,600	48,450	51,300
2 PISO (95 M2*8\$) 760\$3.8=S/2,888	5,776	34,656	36,822	38,988
3 PISO (125 M2*8\$) 760\$3.8=S/2,888	5,776	34,656	36,822	38,988
4 PISO (125 M2*8\$) 760\$3.8=S/2,888		34,656	36,822	38,988
5 PISO (125 M2*8\$) 760\$3.8=S/2,888		34,656	36,822	38,988
Total de alquileres	19,152	184,224	195,738	207,252

Una vez obtenida toda la información necesaria tanto para el inicio, ejecución y finalización del proyecto, se procedió a realizar el flujo de caja

proyectado del trabajo de investigación para determinar el fin del presente trabajo: ver la viabilidad financiera por parte de la empresa para asumir el proyecto. Del cual se destaca la siguiente información:

- La última cuota del préstamo bancario por S/1,000,000 de soles se estaría realizando a inicio del año 2026, el cual daría un respiro a todos los gastos involucrados en la construcción.
- La renovación en el año 2027 del certificado de defensa civil, se deberá prever la obtención de esta antes de su vencimiento y no afecte a los ingresos y a los inquilinos del edificio.
- Un aumento en el impuesto predial y arbitrios, esto debido a que ya no es una casa de un piso como al inicio de la construcción, sino de un edificio con fines comerciales o de vivienda por el cual se deberá pagar el monto establecido por las organizaciones competentes.
- Un aumento en el alquiler por metro cuadrado en los años 2027 y 2028, en 8.5 y 9 dólares el metro cuadrado, esto principalmente por la alta demanda y para cubrir costos que año tras años aumentar para la empresa en relación al alquiler del edificio y otros gastos operacionales.
- El proyecto “La Mar” al realizarte en enero del 2025 y siendo terminada en octubre 2025 para su alquiler desde noviembre 2025, en un escenario real y neutro, alquilara los 3 primeros pisos durante el año 2025, y durante el resto de años alquilara el resto de los pisos. De acuerdo a estudios realizados, la zona comercial y la alta demanda de estos espacios, no habría inconveniente en el alquiler de estos depósitos.

Tabla 4.7*Flujo de caja proyecto 2024-2028*

INGRESOS ANUALES	2024	2025	2026	2027	2028	2029	TOTAL
Ventas netas	1,804,506.84	1,398,983.63	1,084,592.85	840,854.47	651,890.93	-	5,780,828.72
Ventas al contado (100%)	1,804,506.84	1,398,983.63	1,084,592.85	840,854.47	651,890.93	-	5,780,828.72
Cobro de alquiler de 1 almacen por 1 año	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00		720,000.00
TOTAL INGRESOS ANUALES	1,948,506.84	1,542,983.63	1,228,592.85	984,854.47	795,890.93	-	6,500,828.72
EGRESOS ANUALES							
Compras totales - Pagos	1,586,511.79	1,224,524.38	945,130.04	729,483.88	563,040.75	-	5,048,690.84
Compras a proveedores internos (15%) contado	237,976.77	183,678.66	141,769.51	109,422.58	84,456.11	-	757,303.63
Compras a proveedores externos (85%) 11 meses	1,236,157.10	954,108.58	736,413.82	568,389.52	438,702.59	-	3,933,771.61
Compras a proveedores externos (85%) 1 mes despues	145,598.48	112,377.92	86,737.14	66,946.71	51,671.77	39,882.05	503,214.08
Essalud (9%)	10,800.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00		54,000.00
ONP (13%)	15,600.00	15,600.00	15,600.00	15,600.00	15,600.00		78,000.00
Pago de Luz	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00		21,000.00
Pago de agua	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00		9,000.00
Pago remuneraciones	104,400.00	104,400.00	104,400.00	104,400.00	104,400.00		522,000.00
Gastos de mantenimiento y vigilancia	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00		30,000.00
Otros gastos	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00		18,000.00
TOTAL EGRESOS ANUALES	1,766,132.35	1,396,565.15	1,111,320.47	891,158.82	721,230.48	39,882.05	5,926,289.32
FLUJO DE CAJA DE CAJA FINANCIERO EMPRESA SIN I.R.	182,374.48	146,418.48	117,272.37	93,695.65	74,660.46	- 39,882.05	TOTAL

(continúa)

(continuación)

PROYECTO "LA MAR"							
PRESTAMO BANCARIO							
Préstamo Bancario		1,000,000.00					1,000,000.00
Amortizacion de capital		- 912,186.24	- 87,813.76	-	-	-	- 1,000,000.00
Intereses		- 62,931.53	- 833.25	-	-	-	- 63,764.78
COSTO CONTRUCCION							
Mano de Obra		- 450,000.00					- 450,000.00
Materiales		- 717,346.15					- 717,346.15
LICENCIA PRE OPERATIVA							
Licencia de Demolicion Modalidad A		- 93.80					- 93.80
Licencia de Edificacion Modalidad A		- 119.70					- 119.70
Certificado de Parametros Urbanisticos y Edificatorios		- 55.80					- 55.80
LICENCIA PARA EL FUNCIONAMIENTO							
Licencia de Funcionamiento		- 202.50					- 202.50
Certificado de ispeccion tecnica de seguridad (Defensa Civil)		- 149.20		- 149.20			- 298.40
IMPUESTO PREDIAL Y ARBITRIOS							
Arbitrios	- 229.46	- 229.46	- 1,478.50	- 1,478.50	- 1,478.50		- 4,894.42
Impuesto predial	- 135.30	- 135.30	- 900.00	- 900.00	- 900.00		- 2,970.60
GASTOS OPERATIVOS							
Personal de Vigilancia (Tercearizado)		- 4,000.00	- 24,000.00	- 24,000.00	- 24,000.00		- 76,000.00
Instalacion y mantenimiento de ciberseguridad		- 2,500.00	- 500.00	- 500.00	- 500.00		- 4,000.00
Otros gastos administrativos		- 800.00	- 4,800.00	- 4,800.00	- 4,800.00		- 15,200.00
INGRESOS POR ALQUILER							
1 PISO (125 M2 * 8\$) 1,000\$*3.8= s/3,800		7,600.00	45,600.00	48,450.00	51,300.00		152,950.00
2 PISO (95 M2 * 8\$) 760\$*3.8= s/2,888		5,776.00	34,656.00	36,822.00	38,988.00		116,242.00
3 PISO (95 M2 * 8\$) 760\$*3.8= s/2,888		5,776.00	34,656.00	36,822.00	38,988.00		116,242.00
4 PISO (95 M2 * 8\$) 760\$*3.8= s/2,888			34,656.00	36,822.00	38,988.00		110,466.00
5 PISO (95 M2 * 8\$) 760\$*3.8= s/2,888			34,656.00	36,822.00	38,988.00		110,466.00
FLUJO DE CAJA DE CAJA FINANCIERO DEL PROYECTO SIN I.R.	- 364.76	-1,131,597.68	63,898.49	163,910.30	175,573.50	-	TOTAL
FLUJO DE CAJA DE CAJA ECONÒMICO PROYECTO LA MAR	- 364.76	-1,131,597.68	60,535.92	149,113.70	157,965.27		TOTAL
IMPUESTOS TOTAL EMPRESA + PROYECTO							
Pago del Impuesto a la renta TOTAL AC GROUP	- 38,696.81	- 9,531.29	- 46,334.52	- 42,436.82	- 39,633.07	-	- 176,632.51
FLUJO DE CAJA NETO AC GROUP	143,312.91	- 994,710.49	134,836.35	215,169.13	210,600.89	- 39,882.05	
CAJA INICIAL ANUAL (Estado de Situacion Financiera)	932,817.00	1,076,129.91	81,419.43	216,255.77	431,424.91		
FLUJO DE CAJA DE CAJA ECONÒMICO TOTAL DE LA EMPRESA	1,076,129.91	81,419.43	216,255.77	431,424.91	642,025.79		TOTAL

En conclusión, al flujo de caja proyectado, los estados financieros de la empresa, el préstamo solicitado y sus intereses, los costos de la construcción y los permisos requeridos antes durante y después de la construcción se detalla que el proyecto si es viable para su inversión, y esto también apoyado y detallado en las siguientes formulas:

- La empresa cuenta con COK de 10% de rentabilidad de inversión en otros proyectos, entidad bancaria y relacionados. Es decir que la empresa estima que podría obtener este porcentaje si destinara sus recursos en otras alternativas en lugar de la actual. Este porcentaje es el valor de la mejor opción que no se tomara en cuenta.
- Se obtendrá un VAN positivo de S/12,751.40 soles en el año 12 después de su construcción, ósea en el año 2037. A largo plazo obtener un van positivo en un periodo tan largo es cauteloso, ya que se puede evaluar otras opciones a corto plazo, pero el incremento anual desde el siguiente año de su construcción de un poco más de S/10,000, es decir, en el año 2027 se tendría ingresos de S/149,113 y en 2028 de S/157,965 por conceptos de alquiler neto, y así incrementaría en el rango de S/10,000 cada año aproximadamente. Un objetivo principal de la empresa es generar cada año ingresos cada vez más altos en esta nueva inversión, ya que en su negocio principal está obteniendo resultados negativos en los últimos años, al tener actualmente una espalda financiera que puede hacer frente a esta inversión hace que sea atractivo para la empresa.
- La TIR en el año 2037 será de 10.20%, es decir que para este año el proyecto alcanzará una rentabilidad levemente superior al costo de capital, además que este margen se incrementará cada año, incrementando el ingreso por el alquiler de depósitos en los

siguientes años.

- El periodo de recuperación de la inversión será en poco más de 7.23 años, significa que se tardará 7 años y algunos meses más en recuperar la inversión inicial a través de los flujos de caja netos generados netamente por el proyecto. Representando una cantidad de años alentador para este tipo de inversiones desde la construcción hasta la realización de los alquileres.
- El WACC será de 8.78%, este porcentaje representa la tasa mínima de retorno que la empresa necesita obtener en sus inversiones para satisfacer las expectativas generadas.
- El índice de rentabilidad será de 1.011 en el año 2037, releja que el proyecto será rentable desde este año, aunque no sea un tiempo tan corto como lo esperado, es alentador ya que a partir de este año este índice aumentara el retorno monetario cada año.

Tabla 4.8

Cálculo del VAN, TIR, PRI, WACC e Índice de rentabilidad

VARIABLES Y RATIOS SOLO DEL PROYECTO LA MAR

COK

10% RENTABILIDAD DE UNA INVERSION DE 10 % DE INTERESES GANADOS EN UNA ENTIDAD BANCARIA

VAN

AÑOS	VAN
12	12,751.40
13	83,715.98

TIR

AÑOS	TIR
12	10.20%
13	11.2%

PRI

AÑOS	PRI
	7.23

INDICE DE RENTABILIDAD

IR
1.011

WACC

WACC
8.78%

FLUJO PROYECTADO DE " LA MAR"

AÑO	PROYECTO LA MAR	ACUMULADO
2024	- 364.76	
0 2025	- 1,131,597.68	1,131,962.44
1 2026	60,535.92	60,535.92
2 2027	149,113.70	209,649.61
3 2028	157,965.27	367,614.88
4 2029	166,518.44	534,133.31
5 2030	175,370.01	709,503.32
6 2031	183,923.18	893,426.50
7 2032	192,774.75	1,086,201.24
8 2033	201,327.92	1,287,529.16
9 2034	210,179.49	1,497,708.64
10 2035	218,732.66	1,716,441.30
11 2036	227,584.23	1,944,025.52
12 2037	236,137.40	2,180,162.92
13 2038	244,988.97	2,425,151.89
14 2039	253,542.14	2,678,694.02
15 2040	262,393.71	2,941,087.73

	VALOR	PARTICIPACION	COSTO	PROMEDIO PONDERADO
DEUDA	1,000,000.0	85%	8.56%	7.28%
RECURSOS PROPIOS	175,631.91	15%	10%	1.49%
TOTAL PROYECTO	1,175,631.91	1.00		8.78% WACC

TASA DE INTERES DE OPORTUNIDAD	10%
TASA DE INTERES BANCO	12.15%
IMPUESTO RENTA	29.50%
COSTO DEUDA	8.56%

4.6 Análisis de sensibilidad

Se optó por realizar un análisis de sensibilidad como herramienta clave para evaluar como las diferentes variables del proyecto afectan la rentabilidad y viabilidad del proyecto “La Mar”. Esto nos permitirá identificar qué factores tienen mayor impacto la proyección del flujo de caja por los años 2024 al 2028, de igual manera permitirá a la empresa tomar decisiones más asertivas.

Escenarios Base:

Se establecerán dos escenarios dentro de lo normal y de los proyectados, estos son el escenario pesimista (+-10%) y el escenario optimista (+-10%), estos influirían de manera positiva en el escenario optimista en el caso de los ingresos generados por el alquiler de los espacios sobre el precio base y reduciendo en ese porcentaje los costos de los materiales de construcción, e influenciarían de manera negativa aumentando los costos de los materiales del proyecto y disminuyendo en 10% menos los ingresos generados por el alquiler de los almacenes. La mano de obra es un costo fijo ya acordado previamente con el contratista y no tendrá modificación alguna por contrato.

VARIABLES CLAVES:

Las principales factores o variables que pueden tener un impacto significativo en el proyecto son:

- Precio de alquiler por metro cuadrado: La empresa mantendrá el alquiler de 8\$ el m² en los años 2025 y 2026; en el año 2027 aumentará a 8.5\$ el alquiler del m², y en el año 2028 a 9\$ el alquiler del m².

- Porcentaje de ingreso de espacio alquilado: La empresa verá afectado su ingreso en +-10% acorde al escenario establecido. Este porcentaje representa tanto una subida de precio en 10% más por piso alquilado en el escenario optimista, y afectara en 10% menos por si no se logra alquilar la totalidad del piso en mención en el escenario pesimista.
- Subida de precio en los costos de materiales y mano de obra: Al tener un contrato firmado con el contratista, el precio de mano de obra se mantendrá acorde a lo estipulado por todo lo que dure la construcción (S/450,000 soles), sin embargo, conforme a los materiales, estos tendrán un aumento del costo del 10% más, esto en el escenario pesimista, y 10% menos en el escenario optimista.
- Subida de precio en los gastos operativos: La empresa se adecuará y mantendrá los gastos operativos a un precio estándar en los siguientes años, indiferentemente del escenario en que se encuentre.

Previamente se aplicó estos escenarios al flujo de caja proyectado de la empresa por los años 2024 al 2028, esto principalmente para ver la viabilidad del proyecto en dos tipos de escenarios y que el proyecto sea lo más realista posible, ya que este se realizara a inicio del siguiente año y que la empresa tome como referencia lo brindado en la presente investigación.

Acá también se aplicó un porcentaje +-10% en las ventas, costo de ventas e ingresos por alquiler. No se vieron afectados las remuneraciones de los colaboradores y otros gastos relacionados a este concepto, gastos de servicios básicos (agua y luz) los gastos de mantenimiento y vigilancia y otros gastos; ya que la empresa planea mantener estos gastos como fijos independientemente del escenario en el que se encuentre ya que son vitales para asegurar la marcha del negocio.

Al tener identificados las variables que causan impacto en el proyecto podríamos mencionar:

Variable sensible:

Es aquella que con un pequeño cambio generan gran impacto en la rentabilidad del proyecto. Según el análisis de sensibilidad, podemos ver que el cambio del $\pm 10\%$ afecta significativamente los materiales en el costo de la construcción, llegando a obtener una diferencia de S/ 71,734.62 entre el escenario optimista y el escenario normal, y de S/ 143,469.23 entre el escenario optimista y pesimista, ambos en el año 2025, esto principalmente ya que el costo total estimado de los materiales es de S/ 717,346.15, por lo cual cualquier variación afectara directamente al flujo de caja del proyecto. Cabe mencionar que los costos de los materiales para la construcción son ajenos y no controlables para la empresa (Revisar anexo 17).

Variable menos sensible: Es aquella que tienen un impacto menor en el proyecto, y que puede ser considerado como un riesgo que la empresa puede controlar. Según el análisis de sensibilidad, podemos ver que el cambio del $\pm 10\%$ afecta de manera moderada los ingresos por alquiler que la empresa obtendrá una vez finalice el proyecto, llegando a obtener una diferencia de S/ 18,422.40 entre el escenario optimista y el escenario normal, y de S/ 36,844.80 entre el escenario optimista y el pesimista, ambos en el año 2026, esto principalmente ya que la diferencia del $\pm 10\%$ influye directamente por si la empresa no logra alquilar la totalidad de sus pisos, sino solo del 90% de su totalidad, y en el otro escenario por si los precios de alquiler suben $+10\%$ por una mayor demanda de los espacios ubicados en la zona. Cabe mencionar que los precios de alquiler son controlables para

la empresa (Revisar anexo 17).

Plan de contingencia:

Una vez identificado la variable más sensible y menos sensible, el cual es el costo de los materiales de construcción y el precio de alquiler, respectivamente, la empresa implementara la siguiente estrategia para mitigar los riesgos asociados:

- En el costo de los materiales de construcción, la empresa implementara mecanismos para asegurar que los precios de los materiales sean fijos y/o con descuentos con los proveedores, ya que el monto de S/ 717,346.15 es significativo. Se evaluará las mejores ofertas de estos materiales, priorizando siempre la seguridad, calidad y confianza.
- En el precio de alquiler, la empresa implementará estrategias de ventas junto con un plan de marketing, atrayendo a potenciales clientes. También, podrían asegurar contratos de largo plazo mediante un ajuste de precios acorde al tiempo de alquiler. Estas estrategias para asegurar que la totalidad del espacio sea alquilado.

Análisis de los resultados:

Después de analizar los resultados de las proyecciones del flujo de caja en los escenarios optimistas (+-10%) y pesimistas (+-10%), podemos determinar lo siguiente anualmente (Revisar anexo 16 y 17):

- En el año 2024, las ventas y costo de ventas se ven afectados directamente en ambos escenarios, ya que son puntos clave en el rendimiento monetario de la empresa. En las ventas disminuyen en S/ 180,450.68 entre el escenario normal a optimista y entre el

escenario optimista al normal. El costo de ventas disminuye en S/158,651.18 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal. Otras variables que sufren un cambio poco significativo son el cobro de alquiler de un almacén en S/14,400 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal.

- En el año 2025, las ventas y costo de ventas se ven afectados directamente en ambos escenarios, ya que son puntos clave en el rendimiento monetario de la empresa. En las ventas disminuyen en S/ 139,898.36 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal. El costo de ventas disminuye en S/122,452.44 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal. Otras variables que sufren un cambio poco significativo son el cobro de alquiler de un almacén en S/14,400 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal. En el proyecto “La Mar”, la variable de materiales de construcción aumenta en S/71,734.62 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal. Y en la variable ingresos por alquiler disminuye en S/1,915.20 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal, el costo por alquiler por m² es de \$8. Estos montos son por los meses de noviembre y diciembre.

- En el año 2026, las ventas y costo de ventas se ven afectados directamente en ambos escenarios, ya que son puntos clave en el rendimiento monetario de la empresa. En las ventas disminuyen en S/ 108,459.28 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal. El costo de ventas disminuye en S/94,513 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario

optimista al normal. Otras variables que sufren un cambio poco significativo son el cobro de alquiler de un almacén en S/14,400 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal. En el proyecto “La Mar”, la variable ingresos por alquiler disminuye en S/18,422.40 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal, el costo por alquiler por m² es de \$8. Estos montos son por todos los meses del año.

- En el año 2027, las ventas y costo de ventas se ven afectados directamente en ambos escenarios, ya que son puntos clave en el rendimiento monetario de la empresa. En las ventas disminuyen en S/ 84,085.45 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal. El costo de ventas disminuye en S/72,948.39 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal. Otras variables que sufren un cambio poco significativo son el cobro de alquiler de un almacén en S/14,400 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal. En el proyecto “La Mar”, la variable ingresos por alquiler disminuye en S/19,573.80 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal, el costo por alquiler por m² es de \$8.5. Estos montos son por todos los meses del año.

- En el año 2028, las ventas y costo de ventas se ven afectados directamente en ambos escenarios, ya que son puntos clave en el rendimiento monetario de la empresa. En las ventas disminuyen en S/ 65,189.09 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal. El costo de ventas disminuye en S/56,304.08 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal. Otras variables que sufren un cambio

poco significativo son el cobro de alquiler de un almacén en S/14,400 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal. En el proyecto “La Mar”, la variable ingresos por alquiler disminuye en S/20,725.20 entre el escenario normal a optimista y entre el escenario optimista al normal, el costo por alquiler por m² es de \$9 Estos montos son por todos los meses del año.

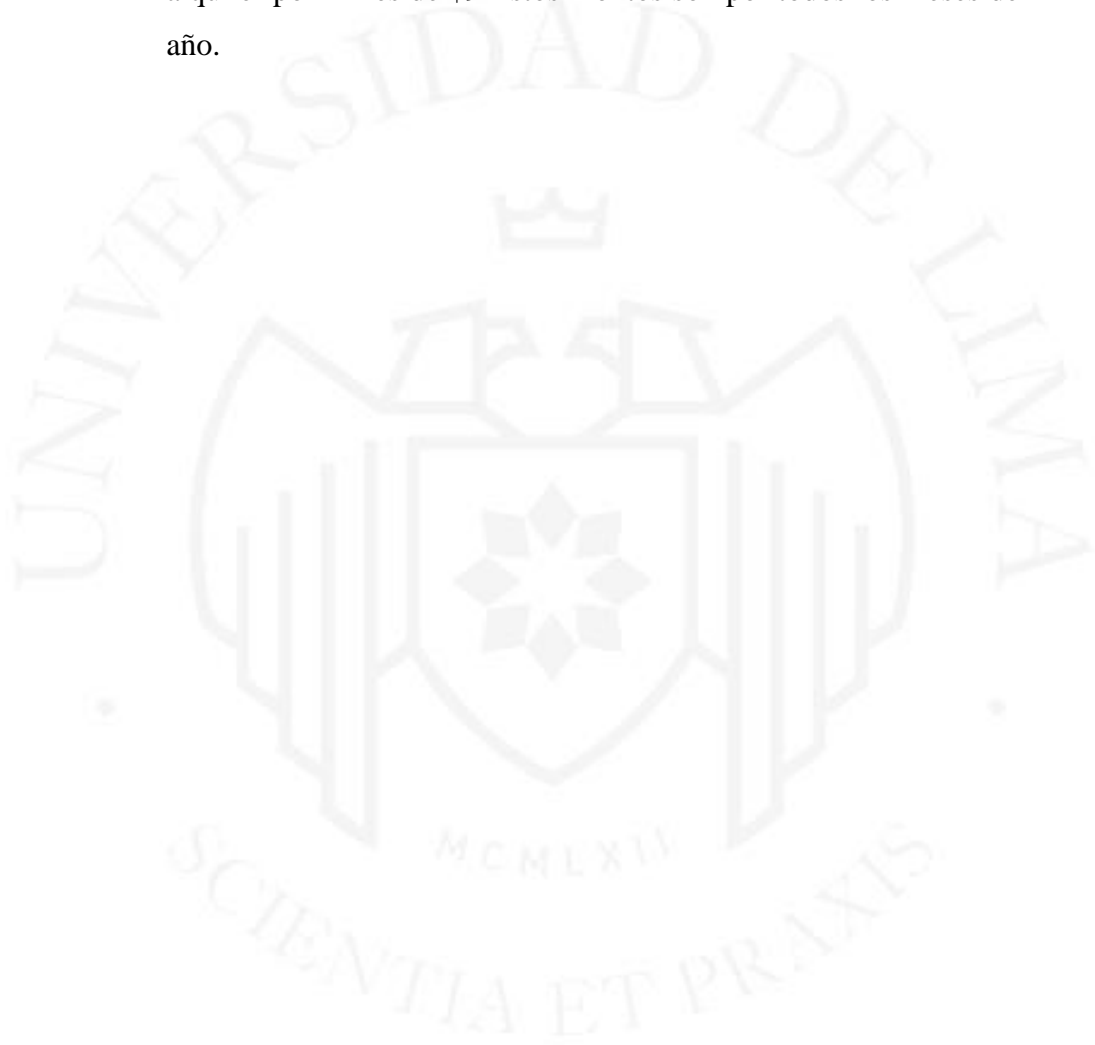


Tabla 4.9

Variaciones de escenarios del flujo de caja de la empresa y del proyecto 2024-2028

AC GROUP	2024		2025	
Escenarios + - 10%	Normal - Pesimista	Optimista - Normal	Normal - Pesimista	Optimista - Normal
Ventas netas	180,450.68	180,450.68	139,898.36	139,898.36
Costo de Ventas	158,651.18	158,651.18	122,452.44	122,452.44
PROYECTO "LA MAR" ESCENARIOS	2024		2025- \$8 m2	
Escenarios + - 10%	Normal - Pesimista	Optimista - Normal	Normal - Pesimista	Optimista - Normal
Materiales de Construcion			71,734.62	71,734.62
Ingreso por alquiler			1,915.20	1,915.20
IMPUESTO A LA RENTA TOTAL	2024		2025	
Pago del Impuesto a la renta	9,698.85	9,698.85	4,175.17	9,379.48
DIFERENCIA FLUJO DE CAJA FINANCIERO PROYECTADO	23,178.60	23,178.60	121,935.10	116,730.79

AC GROUP	2026		2027		2028	
Escenarios + - 10%	Normal - Pesimista	Optimista - Normal	Normal - Pesimista	Optimista - Normal	Normal - Pesimista	Optimista - Normal
Ventas netas	108,459.28	108,459.28	84,085.45	84,085.45	65,189.09	65,189.09
Costo de Ventas	94,513.00	94,513.00	72,948.39	72,948.39	56,304.08	56,304.08
PROYECTO "LA MAR" ESCENARIOS	2026- \$8 m2		2027- \$8.5 m2		2028- \$9 m2	
Escenarios + - 10%	Normal - Pesimista	Optimista - Normal	Normal - Pesimista	Optimista - Normal	Normal - Pesimista	Optimista - Normal
Materiales de Construcion						
Ingreso por alquiler	18,422.40	18,422.40	19,573.80	19,573.80	20,725.20	20,725.20
IMPUESTO A LA RENTA TOTAL	2026		2027		2028	
Pago del Impuesto a la renta	14,271.03	14,271.03	13,915.18	13,915.18	13,693.30	13,693.30
DIFERENCIA FLUJO DE CAJA FINANCIERO PROYECTADO	152,453.71	147,249.40	182,121.89	176,917.58	211,259.84	206,055.53

Según el análisis de sensibilidad implementado al flujo de caja proyectado se concluye los siguientes puntos:

- Los materiales de construcción resulta ser una variable sensible a los escenarios planteados, por lo cual la empresa tiene que implementar un plan de contingencia para amedrentar el posible aumento de este costo.
- El costo del m² de alquiler es una variable que la empresa debe de manejar acorde a la oferta y demanda del mercado, esto principalmente para asegurar que el edificio este ocupado en su totalidad, además de apoyarse de planes de alquiler y marketing.
- En el año 2024 la empresa no se verá tan afectada por las variaciones debido a que la construcción del proyecto iniciara en el siguiente año, obteniendo una variación de S/23,178.60 entre los escenarios normal-pesimista y el escenario optimista-normal, la variación es tanto negativa como positiva, respectivamente.
- En el año 2025 la empresa se verá afectada por las variaciones debido al inicio de la construcción del proyecto, obteniendo una variación de S/121,935.10 entre los escenarios normal-pesimista y el escenario optimista-normal, la variación es tanto negativa como positiva, respectivamente.
- En el año 2026 la empresa obtendrá una variación de S/152,453.71 entre los escenarios normal-pesimista y el escenario optimista-normal, la variación es tanto negativa como positiva, respectivamente.
- En el año 2027 la empresa obtendrá una variación de S/180,121.89

entre los escenarios normal-pesimista y el escenario optimista-normal, la variación es tanto negativa como positiva, respectivamente.

- En el año 2028 la empresa obtendrá una variación de S/211,259.84 entre los escenarios normal-pesimista y el escenario optimista-normal, la variación es tanto negativa como positiva, respectivamente.

Se concluye, que el análisis financiero y de sensibilidad realizado para el proyecto de construcción y renta de almacenes por parte de la empresa importadora Adriano Cardenas Group S.A.C., muestra resultados positivos en todos los escenarios evaluados, a pesar de incluir los escenarios mencionados, y obtener diferencias de suma importancia entre ellos. Además, los flujos de caja proyectados son consistentes y muestran una capacidad sólida para generar ingresos desde el primer año, lo que garantiza la viabilidad financiera a largo plazo.

En los diferentes escenarios analizados (optimista, pesimista y normal), las variaciones en las principales variables (precio de alquiler y costos de materiales de construcción) afectan en diferentes porcentajes la rentabilidad general del proyecto, pero aun así refleja su solidez y resistencia a los cambios en las condiciones del mercado (Revisar anexo 16 y 17).

Por lo tanto, se concluye que el proyecto es financieramente viable y representa una excelente oportunidad para diversificar las fuentes de ingreso de la empresa importadora, garantizando estabilidad económica y sostenibilidad en el tiempo.

4.7 Aspectos y análisis contables y tributarios

Al incurrir en el proyecto/negocio de alquiler de depósitos, la empresa deberá implementar algunos aspectos contables y tributarios. Se deben tener en cuenta que estas obligaciones tributarias como contables influirán en las declaraciones anuales del impuesto a la renta, al pago de IGV, y otros pagos.

La empresa se encuentra en el régimen MYPE Tributario y paga un impuesto escalonado. La empresa genera un promedio de S/2,000,000 en ventas, su costo de ventas representa un 88% de las ventas y un 6% adicional como gastos operativos, financieros y otros gastos; actualmente se estableció que la UIT será de S/5,150. La empresa espera generar un promedio de S/180,000 anuales por el alquiler de almacenes del proyecto “La Mar”, incurriendo en gastos directos al alquiler de estos depósitos por S/30,000 anuales. A continuación, se explica cómo se manejará los aspectos mencionados.

Aspectos y análisis tributario de la empresa con el proyecto

Impuesto a la Renta para el año 2025

Estimado anualmente aproximado antes del proyecto:

- Las primeras 15 UIT A 10% = S/8,025
- El restante del saldo a 29.5% = S/1,506.29

Total, impuesto a la renta sería de S/9,531.29

Tabla 4.10*Cálculo del impuesto a la renta de la empresa más el proyecto*

Calculo del Impuesto a la renta AC GROUP	% IMP APLIC.	2024	2025	2026	2027	2028
Resultados antes del Impuesto a la renta empresa		182,374.48	146,418.48	117,272.37	93,695.65	74,660.46
Resultados antes del Impuesto a la renta Del Proyecto "La Mar"		- 135.30	- 51,334.53	153,190.75	165,538.00	177,052.00
Resultados antes de impuesto a la renta sin depreciación Total		182,239.18	95,083.95	270,463.12	259,233.65	251,712.46
Depreciacion Proyecto "La Mar" (5%)	- 1,167,346.15	-	- 9,727.88	- 58,367.31	- 58,367.31	- 58,367.31
Resultados antes del Impuesto a la renta AC GROUP TOTAL		182,239.18	85,356.07	212,095.82	200,866.35	193,345.15
Proyeccion UIT		5,150.00	5,350.00	5,550.00	5,750.00	5,950.00
Primeros 15 UIT	10%	7,725.00	8,025.00	8,325.00	8,625.00	8,925.00
Resto	29.50%	30,971.81	1,506.29	38,009.52	33,811.82	30,708.07
Total de Pago del impuesto a la renta AC GROUP		38,696.81	9,531.29	46,334.52	42,436.82	39,633.07

IGV 2025

Para el cálculo del IGV se aplica la siguiente fórmula:

$$- ((Ventas/1.18) * 0.18) - ((Costo de Ventas/1.18) * 0.18)$$

El monto por IGV de la empresa sería de S/48,578, y por el proyecto sería de S/1,807.93. Pero al tener crédito fiscal de años anteriores, estos montos se restan al acumulado de S/286,860, por lo cual el nuevo crédito fiscal sería de S/236,473.71.

Tabla 4.11*Cálculo del IGV de la empresa más el proyecto*

Calculo del pago del IGV						
Calculo del IGV	2023	2024	2025	2026	2027	2028
IGV por pagar de la empresa		- 55,219.58	- 48,578.53	- 43,240.09	- 38,954.84	- 35,519.52
IGV por pagar del proyecto		-	- 1,807.93	- 23,632.47	- 25,388.85	- 27,145.22
Crédito fiscal de compras del proyecto "La Mar"		178,069.75				
Saldo a favor de tributo por pagar (184)	164,010.00	164,010.00	286,860.17	236,473.71	169,601.14	105,257.46
Total de tributo a pagar (-) o saldo a favor (+)	164,010.00	286,860.17	236,473.71	169,601.14	105,257.46	42,592.72

Cabe recalcar que la empresa no paga IGV porque tiene un crédito fiscal generado por años anteriores, lo cual es beneficioso para la viabilidad del proyecto.

Aspectos y análisis contable y tributario del proyecto:

Impuesto a la Renta 2025

La empresa aplicara las perdidas hasta por los siguientes 2 años consecutivos 2024-2025, por lo que no pagará impuesto a la renta, ya que se tomará en cuenta un escenario donde no se tenga el soporte financiero de la empresa para medir más fielmente el proyecto financieramente. Este monto negativo se restará al del año 2026, para el nuevo cálculo del impuesto a la renta.

Tabla 4.12

Cálculo del impuesto a la renta del proyecto

Calculo del Pago del Impuesto a la renta Projectado Proyecto "La Mar"

		2024	2025	2026	2027	2028
Resultados antes de la depreciacion e IR Del Proy	% IMP APLIC.	- 135.30	- 51,334.53	153,190.75	165,538.00	177,052.00
Depreciacion Proyecto "La Mar" (5%)	- 1,167,346.15	-	- 9,727.88	- 58,367.31	- 58,367.31	- 58,367.31
Utilidad antes del impuesto a la renta del proyecto		- 135.30	- 61,062.41	33,625.73	107,170.69	118,684.69
UIT		5,150.00	5,350.00	5,550.00	5,750.00	5,950.00
Primeros 15 UIT	10%			3,362.57	8,625.00	8,925.00
Resto	29.50%				6,171.60	8,683.23
Total de Pago del impuesto a la renta Proyecto "La Mar"		- 135.30	- 61,062.41	3,362.57	14,796.60	17,608.23

IGV 2025

Para el cálculo del IGV se aplica la siguiente fórmula:

$$- ((Ventas/1.18) * 0.18) - ((Costo de Ventas/1.18) * 0.18)$$

Total del pago de IGV sería de S/1,807.93

Tabla 4.13

Cálculo del IGV del proyecto

Calculo del pago del IGV

Calculo del IGV	2023	2024	2025	2026	2027	2028
IGV por pagar de la empresa		- 55,219.58	- 48,578.53	- 43,240.09	- 38,954.84	- 35,519.52
IGV por pagar del proyecto		-	- 1,807.93	- 23,632.47	- 25,388.85	- 27,145.22
Crédito fiscal de compras del proyecto "La Mar"		178,069.75				
Saldo a favor de tributo por pagar (184)	164,010.00	164,010.00	286,860.17	236,473.71	169,601.14	105,257.46
Total de tributo a pagar (-) o saldo a favor (+)	164,010.00	286,860.17	236,473.71	169,601.14	105,257.46	42,592.72

La empresa pagaría IGV desde el año que comience a generar ingreso por alquiler, es decir en el año 2025 pagaría S/1,807.93, en el año 2026 pagaría S/23,632.47, y así consecutivamente en los siguientes años.

Conceptos clave:

Ingreso gravado: Los ingresos obtenidos por el alquiler de los almacenes estarán sujetos al Impuesto a la Renta empresarial. La renta generada por estos arrendamientos debe ser incluida en las declaraciones anuales, y el porcentaje de este impuesto dependerá del régimen tributario en el que se encuentre la empresa (Régimen General, Régimen MYPE Tributario, etc.).

Deducciones: Los gastos directamente relacionados con el mantenimiento, reparación, y operación de los almacenes podrán deducirse, lo que reducirá la base imponible del impuesto a la renta. La empresa incluirá las deducciones relacionadas al edificio ni bien incurra directamente en los gastos que generaran este concepto.

Depreciación: El costo de construcción del edificio puede deducirse anualmente mediante el método de depreciación. El porcentaje permitido por la normativa peruana es del 5% anual para bienes inmuebles, lo que también disminuirá la base imponible. El monto neto de depreciación del proyecto es de S/1,167,346.15, del cual es la suma de mano de obra y de materiales. A este monto se le aplica el 5% por lo cual la depreciación anual será de S/58,367.31.

IGV por alquiler de inmuebles: El alquiler de almacenes está

gravado con el 18% de IGV, por lo que deberás incluir este impuesto en las facturas a tus arrendatarios. Dentro de los S/180,000 que se espera recibir anualmente por ingreso de alquiler, el IGV se encuentra dentro de este monto.

Crédito fiscal: Como el proyecto involucra la construcción de un bien inmueble, tendrás derecho a usar el IGV de las compras y adquisiciones relacionadas con la construcción como crédito fiscal, lo que te permitirá compensarlo contra el IGV que cobres en los alquileres. La empresa incluirá el crédito fiscal relacionado a las compras y adquisiciones relacionadas al edificio ni bien incurra directamente en los gastos que generaran este concepto.

Declaración mensual: Tendrás que declarar el IGV mensualmente en el formulario 621 de la SUNAT. Es crucial llevar un control estricto de las facturas de compra para aprovechar al máximo el crédito fiscal y reducir la carga tributaria.

Retenciones y Percepciones: En caso de que se trabaje con grandes proveedores, es posible que te practiquen retenciones o percepciones del IGV. Estas deben ser consideradas y registradas adecuadamente para su correcta compensación en las declaraciones mensuales. En un principio la empresa está evaluando comprar los materiales directamente, para evitar las retenciones y percepciones que puedan acarrear estos gastos.

Aspectos y análisis contable

Registro de ingresos y gastos:

Ingresos por alquiler: Se registrará los ingresos por alquiler de los almacenes en la cuenta de ingresos operativos de la contabilidad. Esto será parte de las ventas gravadas con IGV.

Gastos operativos y financieros: Todos los gastos relacionados con el proyecto (mantenimiento de los almacenes, pagos a proveedores, gastos administrativos y otros relacionados) deberán ser registrados de manera detallada y organizada.

Depreciación del inmueble: Contablemente, se deberá registrar la depreciación anual del edificio en el estado de resultados, lo que afectará directamente la utilidad contable de la empresa. La empresa incluirá las depreciaciones relacionadas al edificio ni bien se tenga el inmueble operativo.

Flujo de caja: El proyecto de construcción requiere una inversión inicial significativa de casi S/1,200,000, por lo que se deberá llevar un control detallado del flujo de caja, proyectando los pagos futuros y las entradas de efectivo por los alquileres. Es importante prever los pagos de impuestos para evitar problemas de liquidez.

Declaraciones mensuales y otros impuestos:

Declaración de pagos a cuenta del Impuesto a la Renta (IR): La empresa deberá realizar pagos a cuenta mensuales del Impuesto a la Renta en función de los ingresos generados por los alquileres. Estos pagos a cuenta se descuentan del total a pagar al final del año fiscal.

ITAN (Impuesto Temporal a los Activos Netos): Dependiendo del valor de los activos de la empresa después de la construcción del inmueble, es posible que la empresa deba pagar el ITAN, que es el 0.4% sobre los activos netos si estos superan los S/ 1 millón.

Impuesto Predial: Como propietario del edificio, la empresa deberá pagar el Impuesto Predial anual al municipio correspondiente. Este impuesto se calcula sobre el valor del inmueble según las tasas locales.

4.8 Plan de Marketing

El presente plan de marketing tiene como objetivo impulsar el posicionamiento y comercialización efectiva del proyecto inmobiliario, con el fin de maximizar la demanda y optimizar los ingresos. Este plan ha sido diseñado estratégicamente para captar la atención de clientes potenciales, tanto en el sector de alquiler de espacios como en la posible venta del inmueble, utilizando canales de promoción eficientes y personalizados según las características del mercado objetivo. A través de un análisis detallado de las tendencias del mercado y la implementación de herramientas de comunicación digital y tradicional, el plan de marketing busca generar un impacto positivo que garantice el éxito comercial del proyecto.

Objetivos:

- Aumentar la visibilidad del edificio y atraer inquilinos potenciales.
- Generar consultas y visitas al inmueble.
- Convertir visitas en contratos de alquiler.
- Generar 25 encuestas calificadas de posibles clientes antes del inicio del proyecto.
- Aumentar la visibilidad y exposición del proyecto en el mercado local en un 50% en los primeros 6 meses desde su construcción.

Análisis Rápido del Mercado

Análisis Interno:

- Fortalezas: Más de 9 años de experiencia y reputación de AC Group.

Esto refleja el buen manejo empresarial que tiene.

- Debilidades: Baja visibilidad actual del nuevo proyecto y falta de una estrategia de marketing establecida en este rubro.

Análisis Externo:

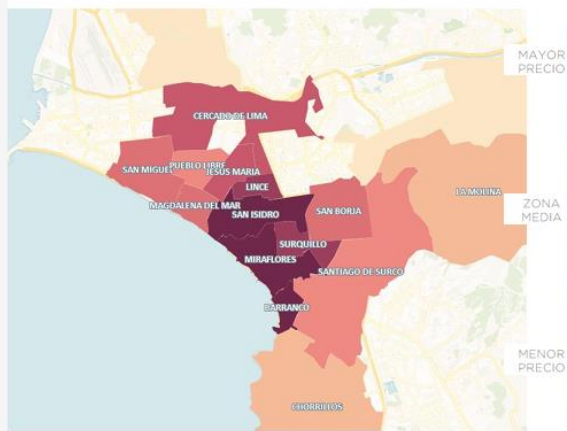
- Oportunidades: Crecimiento en la demanda de almacenes en el cercado de Lima y la tendencia hacia las inversiones en bienes raíces.
- Amenazas: Competencia fuerte en el mercado inmobiliario, posibles fluctuaciones económicas externas.

Ubicación: El Cercado de Lima es una zona estratégica con alto tráfico comercial.

Demanda: El crecimiento del comercio electrónico impulsa la necesidad de espacio de almacenamiento.

Estadísticas: En el último año (agosto 2023-agosto 2024) los precios de alquiler de inmuebles en el Cercado de Lima han aumentado un 7.7% debido a la alta demanda y su variación mensual entre julio-agosto del 2024 aumentó en un 0.8%.

ALQUILER PRECIO SEGÚN DISTRITOS DE LA CIUDAD



DISTRITO	SOLES/MES	VARIACIÓN	
		MES	ANUAL
BARRANCO	3,970	-0.5%	3.7%
SAN ISIDRO	3,683	0.7%	13.5%
MIRAFLORES	3,401	0.4%	8.1%
LINCE	3,327	1.2%	4.8%
SURQUILLO	3,293	1.8%	14.0%
JESUS MARIA	3,246	5.2%	7.8%
CERCADO DE LIMA	3,032	3.9%	12.1%
LIMA INDEX	3,026	0.8%	7.7%
MAGDALENA DEL MAR	2,947	-0.9%	-1.0%
SAN BORJA	2,698	-0.6%	13.0%
SAN MIGUEL	2,608	0.4%	2.1%
SANTIAGO DE SURCO	2,582	0.5%	6.3%
PUEBLO LIBRE	2,575	-1.9%	4.7%
CHORRILLOS	2,384	4.6%	11.3%
LA MOLINA	2,305	-0.5%	5.5%
ATE	1,978	0.7%	10.1%
LOS OLIVOS	1,483	1.0%	-2.7%
SAN MARTIN DE PORRES	1,303	0.9%	1.5%

Fuente: Urbanía.com

En agosto del 2024 el precio promedio de alquiler de un inmueble de 100 m2 en el cercado de Lima es de S/3,032.

ALQUILER PRECIO SEGÚN ZONAS DE LA CIUDAD



Fuente: Urbanía.com

Propuesta de Valor

- Espacio: 5 pisos ideales para almacenamiento con opciones flexibles.
- Ubicación: Fácil acceso a rutas principales y transporte.
- Servicios: Seguridad 24/7, cámaras de videovigilancia, posibilidad de personalizar el espacio.

Estrategias de Marketing

Publicidad exterior:

- Diseño: Se usará carteles con diseño atractivo, una imagen del edificio, información clave y llamada a la acción clara.
- Ubicación: Se colocarán los carteles en áreas con alto tráfico, cerca de zonas comerciales y en puntos clave del Cercado de Lima.
- Contenido: "¡Nuevo local de Almacenamiento de 5 Pisos en el Cercado de Lima! Ideal para tu negocio. Contacta al [teléfono] o visita [sitio web]".

Publicaciones online:

- Urbania
- Anuncio: Se creará una publicación destacada en Urbania con fotos de alta calidad, descripción del inmueble y características clave.
- Contenido: Incluirá detalles sobre la flexibilidad del espacio, servicios y beneficios adicionales. Utiliza un título atractivo como "Espacio Comercial de Almacenamiento en el Corazón de Lima –

¡Ideal para tu Empresa!"

- Facebook Ads
- Segmentación: Los anuncios se direccionarán a empresas locales, emprendedores y personas interesadas en el comercio y la logística en Lima.
- Creatividad: Imágenes del edificio, testimonios de clientes potenciales (si están disponibles) y una oferta especial (por ejemplo, un mes gratis de servicios de vigilancia por adquirir un contrato de un medio año).
- Anuncios: Se usará un texto claro y atractivo como "¡Espacio de Almacenamiento de 5 Pisos Disponible! Ubicación Estratégica en el Cercado de Lima a 5 cuadras del C.C. Mesa Redonda. Contáctanos para más información".

Plan de Acción

Mes 1:

- Analizar los resultados de la encuesta.
- Desarrollar anuncios digitales y carteles físicos.
- Iniciar campañas de publicidad de forma digital y en las principales avenidas de Lima centro.

Mes 2:

- Iniciar campañas de publicidad de forma digital y tradicional en las principales avenidas del cercado de Lima, con el fin de aumentar la visibilidad del edificio y atraer inquilinos potenciales.

Mes 3:

- Evaluar el rendimiento de las campañas y ajustar estrategias.
- Revisar la tasa de ocupación en preventa y ajustar tácticas si es necesario.
- Generar consultas y visitas al inmueble.
- Convertir visitas en contratos de alquiler.

Medición y Ajuste

KPIs:

- Número de consultas recibidas por cada canal (Carteles, Urbania, Facebook Ads).
- Número de visitas físicas al local.
- Número de ofertas que se convirtieron en contratos.

Plan de Contingencia del plan de marketing

Acción Alternativa 1: Reforzar el presupuesto en publicidad de carteles, mejorar el enfoque del contenido en redes sociales y página web.

Acción Alternativa 2: Considerar nuevas tácticas de promoción como descuentos especiales o contratos de larga duración con beneficios exclusivos.

La implementación de este plan de marketing no solo permitirá aumentar la visibilidad del proyecto, sino también consolidar una ventaja competitiva en el mercado inmobiliario. Mediante el uso de estrategias bien fundamentadas y alineadas con las necesidades del público objetivo, se

proyecta un incremento en la captación de clientes, asegurando tanto el retorno de inversión como la rentabilidad del proyecto a largo plazo. De esta manera, el plan de marketing se presenta como una pieza clave para alcanzar los resultados esperados y fortalecer el crecimiento del negocio.

Todo lo anterior se verá soportado por medio de una encuesta y sus resultados. Esta encuesta se realizó a 25 comerciantes que laburan en el foco comercial del mercado de Lima, ubicados entre los jirones Andahuaylas, Puno, Cuzco y Paruro, el cual da resultados favorables al presente proyecto, a unas cuadras del centro comercial “Mesa Redonda” (Revisar anexo 18).

4.9 Plan de contingencia del proyecto

El presente Plan de Contingencia tiene como objetivo definir las acciones estratégicas que se llevarán a cabo en caso de que los resultados proyectados para el proyecto inmobiliario no se alcancen, y se considere la venta del inmueble como una medida de último recurso. Esta alternativa busca proteger los intereses financieros de la empresa, minimizando las pérdidas y garantizando la recuperación de la inversión, en caso de que las expectativas de ingresos por alquiler u otras fuentes previstas no se materialicen según lo planeado.

Dado que la venta del inmueble no es la opción primaria, sino una estrategia de mitigación ante un escenario de bajo rendimiento o inviabilidad del proyecto, este plan está diseñado para evaluar las condiciones de mercado, optimizar el valor del activo y ejecutar la transacción en el momento más favorable. Además, contempla un enfoque para identificar y gestionar los riesgos asociados a la venta, tales como fluctuaciones en los precios del mercado, costos imprevistos, y la necesidad de atraer compradores potenciales en plazos cortos.

Evaluación de venta del inmueble

Para el caso en que las ofertas que se generen de los potenciales inquilinos no estén de acuerdo a las políticas de precios de alquiler establecidos por la gerencia y se extienda el tiempo de retorno de inversión del proyecto, la empresa va a considerar la venta del inmueble. Cabe recalcar que el porcentaje de venta promedio de los inmuebles del cercado de Lima ha aumentado 6.4% en el último año y 0.4% en el último mes.

Se proyectan 2 precios de venta con los montos acorde al informe de Urbania de agosto 2024.

Proyecto Inmobiliario “La Mar”: 505 M2

Costo del proyecto: S/2,727,345.15

Costo del inmueble	S/ 1,560,000
Costo de materiales	S/ 717,346.15
Mano de obra	S/ 450,000
Costo total	S/ 2,727,346.15

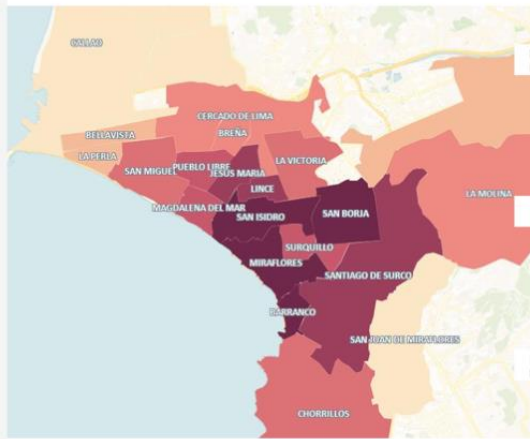
Precio de Venta 1:

Precio promedio mediano de $S/5,653 \times 505 \text{ M}^2 = S/ 2,854,765$ => Se generaría una ganancia de S/127,418.85

Precio de Venta 2:

Precio promedio mayor de $S/6,535 \times 505 \text{ M}^2 = S/ 3,300,175$ => Se generaría una ganancia de S/572,828.85

VENTA PRECIO SEGÚN DISTRITO DE LA CIUDAD



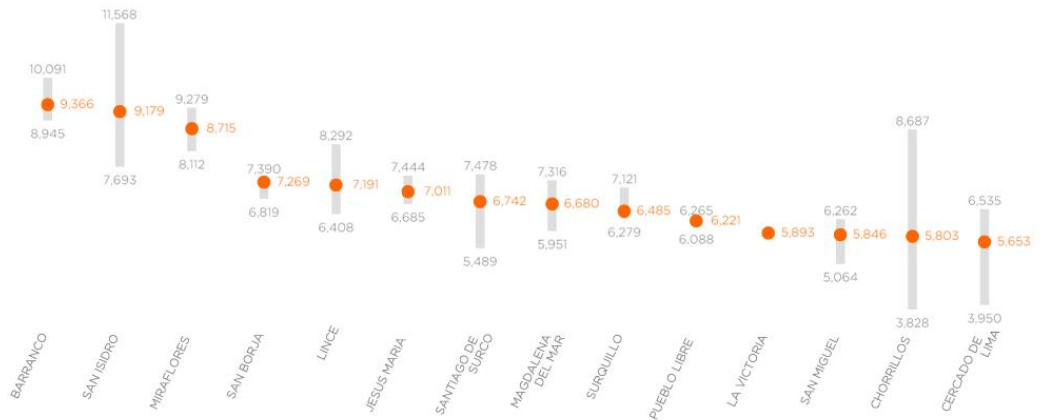
DISTRITO	PRECIO S/ M2	VARIACIÓN MES ANUAL	
BARRANCO	9,366	-0.1%	0.4%
SAN ISIDRO	9,179	0.0%	1.5%
MIRAFLORES	8,715	0.1%	2.1%
SAN BORJA	7,269	-0.2%	-1.0%
LINCE	7,191	0.0%	4.1%
JESUS MARIA	7,011	1.0%	4.4%
SANTIAGO DE SURCO	6,742	-0.1%	1.7%
LIMA INDEX	6,688	0.0%	2.4%
MAGDALENA DEL MAR	6,680	-0.6%	2.7%
SURQUILLO	6,485	-0.5%	0.3%
PUEBLO LIBRE	6,221	0.7%	2.9%
LA VICTORIA	5,893	-1.0%	6.0%
SAN MIGUEL	5,846	0.1%	2.2%
CHORRILLOS	5,803	0.4%	12.6%
CERCADO DE LIMA	5,653	0.6%	6.4%
LA MOLINA	5,556	-0.5%	1.7%
BREÑA	4,857	-0.6%	-1.1%
ATE	4,599	0.1%	-0.9%
BELLAVISTA	4,142	0.2%	10.4%
LA PERLA	3,958	-0.4%	-3.7%
LOS OLIVOS	3,714	-0.9%	-2.5%
CALLAO	3,578	-0.1%	3.6%
SAN JUAN DE MIRAFLORES	3,536	-1.7%	2.8%
SAN MARTIN DE PORRES	3,096	-0.9%	-4.7%

Fuente:Urbania.com

VENTA PRECIO SEGÚN ZONAS DE LA CIUDAD



PRECIOS MEDIOS DE LOS DISTRITOS, PRECIOS MEDIOS DE ZONAS CON MAYOR Y MENOR PRECIO, PRECIOS EN S/M2



Fuente: Urbania.com

CAPÍTULO V. OPINION DEL EXPERTO

El día viernes 16 de agosto del 2024 a las 8:30 pm se realizó una entrevista al señor Victor Lluncor junto al profesor Sergio Ramos, el cual es un experto del tema, y cuenta con una edificación similar a unas cuadras del proyecto La Mar.

El entrevistado indicó que el proyecto La Mar se encuentra localizado en una zona altamente informal, pero por ello la empresa tiene que destacarse del resto, para darle tranquilidad y seguridad al personal que trabajará en estos almacenes y a los futuros clientes.

Se determinó que se debe tener en cuenta los permisos, licencias de demolición, de funcionamiento, de Defensa Civil, también si se requiere un tratamiento especial para evitar todos los riesgos y posibles juicios con la Municipalidad Metropolitana de Lima, ya que muchas empresas no cumplen con las normas para las alturas de los pisos y/o el 20% de retiro para la construcción. Es decir que si un terreno tiene 350 M2 no puede usarse todo el perímetro, sino debe reducir en un 20% como mínimo.

Se le indicó sobre el plan de financiamiento pensado para este proyecto y recomendó que si no se tiene los suficientes recursos, como él hizo para su centro logístico en la avenida Grau, enseñáramos y explicáramos nuestro proyecto al banco con documentos como PDT y el análisis previo del proyecto con la finalidad que el banco nos de facilidades para acceder al préstamo.

El experto indicó que la empresa debe tomar en cuenta los estados

financieros, el flujo de caja, VAN, TIR y las obligaciones tributarias para la toma de decisión de este proyecto. Así como el análisis de los montos del impuesto predial ya que es alto.

El Sr. Lluncor comentó que la plusvalía en el futuro impactará en la empresa, y que es un proyecto viable, pero hay que considerar las licencias, así como la inversión.



CONCLUSIONES

La empresa justifica con estos datos la solvencia del proyecto, demostrando que tiene la capacidad financiera para asumir nuevas deudas, apoyándose en el análisis de los anteriores puntos.

Este plan de nueve pasos proporciona una estructura robusta para la investigación, abarcando aspectos clave como la solvencia financiera, el análisis de costos, los permisos necesarios, y el respaldo experto. Cada paso está diseñado para fortalecer el argumento de que el proyecto es viable y sostenible, además de contar con la opinión de un experto en conocimiento y realización de un proyecto similar por la zona de ejecución del trabajo.

El análisis financiero realizado demuestra que el proyecto de construcción y renta de almacenes por parte de la empresa importadora es financieramente viable. Tanto el Valor Actual Neto (VAN) como la Tasa Interna de Retorno (TIR) muestran resultados positivos en todos los escenarios a partir de un año correspondiente y que año tras año incrementará, superando el costo de capital y la tasa de descuento establecida en 10%.

La empresa tiene un flujo de caja solvente para cubrir los intereses del préstamo solicitado en el presente trabajo. El modelo financiero proyecta que desde el primer año de operación se generarán ingresos, lo que permitirá cubrir los costos operativos y empezar a recuperar la inversión inicial de forma gradual. Se espera que la recuperación completa de la inversión se logre en un plazo razonable, lo que garantiza la sostenibilidad del proyecto a largo plazo.

Los resultados del análisis de sensibilidad muestran que el proyecto es robusto ante variaciones en las principales variables, como el precio de alquiler, la tasa de ocupación y los costos operativos. Incluso en escenarios pesimistas, el proyecto sigue siendo rentable, lo que demuestra su solidez y capacidad para generar ingresos estables.

Este proyecto representa una excelente oportunidad para la empresa importadora de diversificar sus fuentes de ingresos, añadiendo una nueva línea de negocio con gran potencial de crecimiento en el sector logístico y de almacenes. Esto refuerza su posición en el mercado y proporciona estabilidad financiera a largo plazo.

Dado el crecimiento sostenido del sector logístico y la demanda de espacios para almacenamiento en Lima metropolitana, el proyecto tiene un gran potencial de expansión futura, lo que podría generar aún mayores rendimientos para la empresa.

RECOMENDACIONES

Se recomienda avanzar con la ejecución del proyecto, implementando estrategias para asegurar el éxito de su desarrollo y operación como:

- Ofertar precios competitivos que permita atraer a clientes en el corto plazo y mantener una tasa de ocupación alta. Además, considerar contratos de largo plazo con cláusulas de ajuste por inflación o demanda para asegurar estabilidad en los ingresos.
- Asegurar el monitoreo y control riguroso de los costos durante la fase de construcción, estableciendo acuerdos con proveedores y contratistas para mitigar posibles sobrecostos. También, se deben mantener los gastos operativos dentro de los límites previstos para maximizar la rentabilidad.
- Constantemente revisar los riesgos que se van adquiriendo ya que el proyecto ha demostrado ser viable en diversos escenarios, pero es importante observar los seguros de construcción, los mantenimientos preventivos, y establecer reservas monetarias para posibles imprevistos en la operación.
- Se recomienda desarrollar la fidelización de los arrendatarios, ofreciéndoles beneficios exclusivos, servicios adicionales y/u ofertas económicas que permitan asegurar su permanencia en el largo plazo y generar ingresos complementarios.
- Se recomienda que una vez recuperada la inversión inicial y

estabilizados los flujos de caja, evaluar la posibilidad de expansión del proyecto, construyendo nuevos almacenes o adquiriendo terrenos adicionales para responder al crecimiento de la demanda del sector logístico en Lima.

- Considerando que los flujos de caja serán positivos desde el primer año, se recomienda proyectar distintos escenarios de ocupación y precios de alquiler para ver cómo varía la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones tributarias y financieras.
- Mantener un control riguroso de los costos y asegurarse de aprovechar todas las deducciones permitidas para reducir la base imponible del Impuesto a la Renta. Una planificación tributaria adecuada puede generar ahorros significativos.
- Dado que el proyecto involucra tanto la construcción de activos fijos como el alquiler de inmuebles, se recomienda tener asesoría tributaria y contable continua para asegurarse de cumplir con todas las obligaciones fiscales y aprovechar los beneficios tributarios disponibles.

BIBLIOGRAFÍA

- Lamothe, P. (2009). Mercado inmobiliario. Una guía práctica: Inversión, financiación, fiscalidad y aspectos legales. Pirámide.
- Mejía, F. (2013). La estructura de capital en la empresa: su estudio contemporáneo. *Revista Finanzas y Política Económica*.
- Raccanello, K. (2013). Fuentes Informales de Financiamiento. Un acercamiento a la eficiencia del micro financiamiento en México.
- Tabakman, D., & Colombo, F. (2006). *Desarrollos Inmobiliarios Exitosos*. Temas Grupo Editorial.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de Marketing*.
- Serna, Nicole y Vasquez, Stefany (2023). Investigación del impacto del cambio de estructura de capital y la elección de una nueva fuente de financiamiento en la rentabilidad de un proyecto inmobiliario.
<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/669826>
- Zambrano, Melva (2018). Análisis de viabilidad de un proyecto inmobiliario de oficinas en el distrito de Surco.
<https://repositorio.pucp.edu.pe/index/handle/123456789/145248>
- Barros, Juan; Valencia, Ismael y Vargas, Henry (2016). Plan de negocios para el

desarrollo de un proyecto inmobiliario de viviendas.

<https://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/1651>

Rivera, Miriam y Pérez, Gian (2016). Análisis de viabilidad de un proyecto inmobiliario de vivienda en Santa Catalina – La Victoria.

<https://repositorio.pucp.edu.pe/index/handle/123456789/167477>

Molina, Liz y Tacuse, Claudia (2018). Proyecto inmobiliario “Strip Center los Frutales”. <https://repositorio.pucp.edu.pe/index/handle/123456789/145300>

Pimentel, Angela y Rios, Marisa (2017). Evaluación Económica de una galería en el Dameró de Gamarra.

<https://repositorio.pucp.edu.pe/index/handle/123456789/145247>

Gestión (2022). E-commerce ¿Cuánto ha crecido en Perú y que tendencias impulsan el

mercado?. https://especial.gestion.pe/esanbusiness/wpcontent/uploads/sites/11/2022/09/E-COMMERCE_-Crecimiento-en-el-Peru%CC%81-y-las-tendencias-que-impulsan-el-mercado.pdf

Proper (2023). 5 formas de invertir en bienes raíces en Perú en 2023.

<https://proper.com.pe/5-formas-de-invertir-en-bienes-raices-en-peru-en-2023/>

SBS (2024). Tasa de interés promedio del sistema bancario.

<https://www.sbs.gob.pe/app/pp/EstadisticasSAEEPPortal/Paginas/TIActivaTi>

poCreditoEmpresa.aspx?tip=B

ComexPeru (2023). Fletes marítimos cuales son las expectativas del precio de transporte internacional de mercancías para el 2023 y 2024.

<https://www.comexperu.org.pe/articulo/fletes-maritimos-cuales-son-las-expectativas-del-precio-del-transporte-internacional-de-mercancias-para-el-2023-y-2024#:~:text=A%20ra%C3%ADz%20de%20la%20pandemia,su%20valor%20de%20manera%20exponencial.>

Veritrade (2024). <https://www.veritradecorp.com/es/consultas?campania=12100>

Entrégalo (2023). E-commerce en Perú oportunidades en un mercado en expansión. <https://entregalo.pe/e-commerce-en-peru-oportunidades-en-un-mercado-en-expansion/>

La Cámara (2023). El comercio electrónico se dinamiza en Perú.

<https://lacamara.pe/el-comercio-electronico-se-dinamiza-en-peru-nrv/>

Trovit (2024). Alquiler de almacén importadores Centro de Lima.

<https://casas.trovit.com.pe/listing/alquiler-de-almacen-importadores-centro-de-lima.ca71db00-c261-100f-bf12-5bb e1ae050 c3>

El Comercio (2023). The safe storage busca incrementar su oferta de arrendamiento de depósitos en Lima como planea hacerlo.

<https://elcomercio.pe/economia/the-safe-storage-busca-incrementar-su->

oferta-de-arrendamiento-de-depositos-en-Lima-como-planea-hacerlo-
almacenes-stock-self-storage-noticia/?ref=ecr

El Comercio (2023) Deposeguro amplía su oferta, cómo funciona el alquiler de
almacenes. [https://elcomercio.pe/economia/dia-1/deposeguro-amplia-su-
oferta-como-funciona-el-alquiler-de-almacenes-de-entre-1-hasta-100-m2-
noticia/?ref=ecr#google_vignette](https://elcomercio.pe/economia/dia-1/deposeguro-amplia-su-oferta-como-funciona-el-alquiler-de-almacenes-de-entre-1-hasta-100-m2-noticia/?ref=ecr#google_vignette)

PCM (2019) Licencias de Edificación - Principales modificaciones al
procedimiento Guía para gobiernos locales.
[https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3165307/Guía%20sobre%2
0Licencias%20de%20Funcionamiento.pdf.pdf?v=1653945813](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3165307/Guía%20sobre%20Licencias%20de%20Funcionamiento.pdf.pdf?v=1653945813)

Urbania (2024) Informe de Mercado Lima 2024. [https://urbania.pe/blog/wp-
content/uploads/2024/02/INDEX_LIMA_REPORTE_2024-01.pdf](https://urbania.pe/blog/wp-content/uploads/2024/02/INDEX_LIMA_REPORTE_2024-01.pdf)



ANEXOS

Anexo 1: Tasa de interés en soles de préstamos y créditos hipotecarios en sistema financiero al 23 de agosto del 2024 (%) según SBS

Entidades Financieras	Tasas de Interés		
	Préstamos de 181 a 360 días (Medianas Empresas)	Préstamos de 181 a 360 días (Pequeñas empresas)	Hipotecarios
BBVA	7.95%	20.32%	8.04%
Bancom	11.00%	14.00%	10.47%
Crédito	11.37%	12.34%	9.12%
Pichincha	10.50%		9.75%
BIF	12.78%		8.79%
Scotiabank	9.97%	15.89%	8.85%
Interbank	14.61%		8.35%
Mibanco	20.68%	35.10%	18.25%
GNB			8.35%
Promedio	8.47%	33.04%	8.65%

Anexo 2: Estado de Situación financiera AC GROUP 2021-2023

Estado de Situación Financiera
Al 31 de diciembre de 2021-2023
ADRIANO CARDENAS GROUP S.A.C.

Activos		2023	2022	2021
Activos Corrientes				
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	359	932,817.0	677,400.0	13,375.0
Mercaderías	368	55,645.0	66,320.0	1,527,925.0
Total Activos Corrientes		988,462.0	743,720.0	1,541,300.0
Activos No Corrientes				
Propiedades, planta y equipo	382			5,455.0
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383		-	5,152.0
Activo diferido	388	229,521.0	576,316.0	601,738.0
Total Activos No Corrientes		229,521.0	576,316.0	602,041.0
TOTAL DE ACTIVOS NETO	390	1,217,983.0	1,320,036.0	2,143,341.0
Pasivos y Patrimonio				
Pasivos Corrientes				
Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	3,958.0	8,526.0	7,000.0
Ctas. por pagar comerciales - relac	405			804,510.0
Obligaciones financieras	409	124,073.0	338,611.0	529,532.0
Total Pasivos Corrientes		128,031.0	347,137.0	1,341,042.0
Pasivos No Corrientes				
Provisiones	410	680.0	586.0	544.0
Total Pasivos No Corrientes		680.0	586.0	544.0
Total Pasivos	412	128,711.0	347,723.0	1,341,586.0
Patrimonio				
Capital	414	94,500.0	94,500.0	94,500.0
Resultados acumulados positivos	421	877,813.0	877,813.0	525,824.0
Utilidad del ejercicio	423	116,959.0		181,431.0
Total Patrimonio	425	1,089,272.0	972,313.0	801,755.0
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	1,217,983.0	1,320,036.0	2,143,341.0

Anexo 3: Estado de Situación financiera AC GROUP 2021-2023

Estado de Resultados
Al 31 de diciembre de 2021-2023
ADRIANO CARDENAS GROUP S.A.C.

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del 2021-2022-2023		2023	2022	2021
Ventas netas o Ing. por servicios	461	2,327,579.0	3,682,755.0	4,009,432.0
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	-	-	-
Ventas netas	463	2,327,579.0	3,682,755.0	4,009,432.0
Costo de ventas	464	2,055,508.0	3,377,351.0	3,611,934.0
Resultado bruto de utilidad	466	272,071.0	305,404.0	397,498.0
Gasto de ventas	468	60,765.0	42,916.0	42,768.0
Gasto de administración	469	45,535.0	46,418.0	105,820.0
Resultado de operación utilidad	470	165,771.0	216,070.0	248,910.0
Gastos financieros	472	20,616.0	45,385.0	20,064.0
Ingresos financieros gravados	473	10,765.0	55,445.0	4,827.0
Otros ingresos gravados	475	1.0	-	5,420.0
Gastos diversos	480	8,406.0	2,913.0	-
Resultado antes de part. Utilidad	484	147,515.0	223,217.0	239,093.0
Resultado antes del imp. - Utilidad	487	147,515.0	223,217.0	239,093.0
Impuesto a la renta	490			57,663.0
Resultado de ejercicio - Utilidad	492	147,515.0	223,217.0	181,430.0

Anexo 4: Impuesto a la renta tercera categoría y determinación de deuda AC

GROUP 2021-2023

Impuesto a la renta de tercera categoría y determinación de la deuda
Al 31 de diciembre de 2021-2023
ADRIANO CARDENAS GROUP S.A.C.

Impuesto a la Renta		2023	2022	2021
Utilidad Antes de adiciones y deducciones	100	147,515	223,217	239,093
Adiciones para determinar la renta imponible	103	5,142	897	
Renta neta del ejercicio casilla(100 ó 101) + casilla 103 - c	106	152,657	224,114	239,093
Renta neta imponible casilla 106 - casilla 108	110	152,657	224,114	239,093
TOTAL IMPUESTO A LA RENTA	113	30,555	52,659	57,662
Coeficiente	686	0.0131	0.0141	0.0143
Coeficiente o porcentaje para el cálculo de pago de cue	610	1.50	1.50	1.50
Créditos sin devolución				
Crédito por impuesto a la renta de fuente extranjera	123			
Crédito por reinversiones	136			
Otros créditos sin derecho a devolución	125			
SUBTOTAL (Cas.113 - (123 + 136 + 125))	504	30,555	52,659	57,662
Créditos con devolución				
Saldo a favor no aplicado en el ejercicio anterior	127			
Pagos a cuentas mensuales del ejercicio	128	- 27,641	- 49,524	- 54,004
Retenciones de renta de tercera categoría	130			
Otros créditos con derecho a devolución	129			
SUBTOTAL (Cas. 504 - Cas. (127 + 128 + 130 + 129))	506	2,914	3,135	3,658
Pagos del ITAN (No incluir montos compensados en pag	131			
Otros				
Saldo del ITAN no aplicado como crédito	279			
Devolución ITAN	783			

Determinación de la Deuda				2023	2022	2021
SALDO POR REGULARIZAR	A FAVOR DEL CONTRIBUYENTE	1. Devolución 2. Aplicación	137	138		
	A FAVOR DEL FISCO			139	2,914	3,135
TOTAL DE LA DEUDA TRIBUTARIA				505	2,914	3,135
Saldo a favor del exportador				141		
Pagos realizados con anterioridad a la presentación de este formulario				144	- 2,914	
Interés moratorio				145		
SALDO DE LA DEUDA TRIBUTARIA (Cas 505 -141 - 144 +145)				146	-	3,135
IMPORTE A PAGAR				180	-	

Anexo 5: Análisis Horizontal y Vertical del Estado de Situación Financiera AC

GROUP 2021-2023

Estado de Situación Financiera
Al 31 de diciembre de 2021-2023
ADRIANO CARDENAS GROUP S.A.C.

Activos		2023	AV	2022	AV	2021	AV	AH23-22	AH22-21
Activos Corrientes									
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	359	932,817.0	77%	677,400.0	51.3%	13,375.0	0.6%	37.7%	4965%
Mercaderías	368	55,645.0	4.6%	66,320.0	5.0%	1,527,925.0	71.3%	-16.1%	-96%
Total Activos Corrientes		988,462.0	81.2%	743,720.0	56.3%	1,541,300.0	71.9%	32.9%	-52%
Activos No Corrientes									
Propiedades, planta y equipo	382					5,455.0	0.3%		-100%
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383					-5,152.0	-0.2%		-100%
Activo diferido	388	229,521.0	18.8%	576,316.0	43.7%	601,738.0	28.1%	-60.2%	-4%
Total Activos No Corrientes		229,521.0	18.8%	576,316.0	43.7%	602,041.0	28.1%	-60.2%	-4%
TOTAL DE ACTIVOS NETO	390	1,217,983.0	100.0%	1,320,036.0	100.0%	2,143,341.0	100.0%	-7.7%	-38%
Pasivos y Patrimonio									
Pasivos Corrientes									
Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	3,958.0	0.3%	8,526.0	0.6%	7,000.0	0.3%	-53.6%	22%
Ctas. por pagar comerciales - relac	405					804,510.0	37.5%		-100%
Obligaciones financieras	409	124,073.0	10.2%	338,611.0	25.7%	529,532.0	24.7%	-63.4%	-36%
Total Pasivos Corrientes		128,031.0	10.5%	347,137.0	26.3%	1,341,042.0	62.6%	-63.1%	-74%
Pasivos No Corrientes									
Provisiones	410	680.0	0.1%	586.0	0.0%	544.0	0.0%	16.0%	8%
Total Pasivos No Corrientes		680.0	0.1%	586.0	0.0%	544.0	0.0%	16.0%	8%
Total Pasivos	412	128,711.0	10.6%	347,723.0	26.3%	1,341,586.0	62.6%	-63.0%	-74%
Patrimonio									
Capital	414	94,500.0	7.8%	94,500.0	7.2%	94,500.0	4.4%	0.0%	0%
Resultados acumulados positivos	421	877,813.0	72.1%	877,813.0	66.5%	525,824.0	24.5%	0.0%	67%
Utilidad del ejercicio	423	116,959.0	9.6%			181,431.0	8.5%		-100%
Total Patrimonio	425	1,089,272.0	89.4%	972,313.0	73.7%	801,755.0	37.4%	12.0%	21%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	1,217,983.0	100.0%	1,320,036.0	100.0%	2,143,341.0	100.0%	-7.7%	-38%

Anexo 6: Análisis Horizontal y Vertical del Estado de Resultados de AC GROUP

2021-2023

Estado de Resultados
Al 31 de diciembre de 2021-2023
ADRIANO CARDENAS GROUP S.A.C.

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del 2021-2	2023	AV	2022	AV	2021	AV	AH23-22	AH22-21	
Ventas netas o Ing. por servicios	461	2,327,579.0	100.0%	3,682,755.0	100.0%	4,009,432.0	100.0%	-36.8%	-8.1%
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	-		-		-			
Ventas netas	463	2,327,579.0	100.0%	3,682,755.0	100.0%	4,009,432.0	100.0%	-36.8%	-8.1%
Costo de ventas	464	2,055,508.0	88.3%	3,377,351.0	91.7%	3,611,934.0	90.1%	-39.1%	-6.5%
Resultado bruto de utilidad	466	272,071.0	11.7%	305,404.0	8.3%	397,498.0	9.9%	-10.9%	-23.2%
Gasto de ventas	468	60,765.0	2.6%	42,916.0	1.2%	42,768.0	1.1%	41.6%	0.3%
Gasto de administración	469	45,535.0	2.0%	46,418.0	1.3%	105,820.0	2.6%	-1.9%	-56.1%
Resultado de operación utilidad	470	165,771.0	7.1%	216,070.0	5.9%	248,910.0	6.2%	-23.3%	-13.2%
Gastos financieros	472	20,616.0	0.9%	45,385.0	1.2%	20,064.0	0.5%	-54.6%	126.2%
Ingresos financieros gravados	473	10,765.0	0.5%	55,445.0	1.5%	4,827.0	0.1%	-80.6%	1048.6%
Otros ingresos gravados	475	1.0	0.0%	-	0.0%	5,420.0	0.1%		-100.0%
Gastos diversos	480	8,406.0	0.4%	2,913.0	0.1%	-		188.6%	
Resultado antes de part. Utilidad	484	147,515.0	6.3%	223,217.0	6.1%	239,093.0	6.0%	-33.9%	-6.6%
Resultado antes del imp. - Utilidad	487	147,515.0	6.3%	223,217.0	6.1%	239,093.0	6.0%	-33.9%	-6.6%
Impuesto a la renta	490					57,663.0	1.4%		-100.0%
Resultado de ejercicio - Utilidad	492	147,515.0	6.3%	223,217.0	6.1%	181,430.0	4.5%	-33.9%	23.0%

Anexo 7: Ratios de Liquidez de AC GROUP 2021-2023

Ratios de Liquidez	2023	2022	2021
Capital de Trabajo	860,431	396,583	200,258
Liquidez Corriente	7.72	2.14	1.15
Liquidez Acida	7.29	1.95	0.01
Prueba Defensiva	7.29	1.95	0.01
Ratio de solvencia	9.46	3.80	1.60

Anexo 8: Ratios de Gestión de AC GROUP 2021-2023

Ratios de Gestion	2023	2022	2021
Rotación del inventario	36.94	50.93	2.36
Días Inventario	9.75	7.07	152.29
Rotación Cuentas por Cobrar	0.00	0.00	0.00
Días Cobro	0.00	0.00	0.00
Rotación cuentas por pagar	0.00	0.00	6.39
Compras	2,044,833	1,915,746	5,139,859
Días Pago	0.00	0.00	56.35
Ciclo Operativo	9.75	7.07	152.29
Ciclo Conversión Efectivo	9.75	7.07	95.94

Anexo 9: Ratios de Rentabilidad de AC GROUP 2021-2023

Ratios Rentabilidad	2023	2022	2021
Margen Bruto	11.69%	8.29%	9.91%
Margen Operativo	7.12%	5.87%	6.21%
Margen Antes de Impuestos	6.34%	6.06%	5.96%
Margen neto	6.34%	6.06%	4.53%
Retorno sobre activos (ROA)	12.11%	16.91%	8.46%
Rentabilidad sobre patrimonio (R	13.54%	22.96%	22.63%

Anexo 10: Ratios de Endeudamiento de AC GROUP 2021-2023

Ratios Endeudamiento	2023	2022	2021
Relación Deuda / Patrimonio	11.82%	35.76%	167.33%
Estructura de Capital	11.75%	35.70%	167.26%
Razón de Patrimonio a Activo	89.43%	73.66%	37.41%
Endeudamiento Total	10.57%	26.34%	62.59%
Endeudamiento de corto plazo	99.47%	99.83%	99.96%
Endeudamiento de largo plazo	0.53%	0.17%	0.04%
Cobertura de Gastos Financieros	8.04	4.76	12.41

Anexo 11: Cronograma de pagos a AC GROUP

CRONOGRAMA PRELIMINAR DE PAGOS

TIPO OPERACION : 96 PRODUCTO : NEG CAPITAL TRA - NSUB
 PRINCIPAL SOLICITADO : 1,000,000.00 CUOTA : 88,647.07
 TIPO INTERES NOMINAL : 11.33465 % TASA EFECTIVA ANUAL : 12.00000 %

TCEA REFERENCIAL DE OPERACION: 12.145171% MONEDA : PEN: SOLES
 DURACION TOTAL: PL 12 MES - 2012 VALOR COMERCIAL : 0.00
 PERIODICIDAD PAGO EN CARENCIA : TIPO DE BIEN:
 INTERESES : - DURACION CARENCIA : -
 PERIODICIDAD PAGO EN AMORTIZACION :
 INTERESES : PERIOD MEN - 201 PRINCIPAL : PP 1 M - 201

COMIS. ENVIO INFOR. PERIODICA : DESGRAV: SEGURO:
 FECHA DE SOLICITUD : 20/08/2024 INSOLUTO INDIV.

NRO VENCTO.	AMORTIZAC.	INTERESES	COMISION (ES)		CUOTA	SALDO
			+ SEGURO	SUBVENC		
001 20092024	78,840.44	9,806.63	0.00	0.00	88,647.07	921,159.56
002 21102024	79,613.60	9,033.47	0.00	0.00	88,647.07	841,545.96
003 20112024	80,661.81	7,985.26	0.00	0.00	88,647.07	760,884.15
004 20122024	81,427.20	7,219.87	0.00	0.00	88,647.07	679,456.95
005 20012025	81,983.89	6,663.18	0.00	0.00	88,647.07	597,473.06
006 20022025	82,787.87	5,859.20	0.00	0.00	88,647.07	514,685.19
007 20032025	84,090.35	4,556.72	0.00	0.00	88,647.07	430,594.84
008 21042025	84,287.48	4,359.59	0.00	0.00	88,647.07	346,307.36
009 20052025	85,471.07	3,176.00	0.00	0.00	88,647.07	260,836.29
010 20062025	86,089.14	2,557.93	0.00	0.00	88,647.07	174,747.15
011 21072025	86,933.39	1,713.68	0.00	0.00	88,647.07	87,813.76
012 20082025	87,813.76	833.25	0.00	0.00	88,647.01	0.00
	1000,000.00	63,764.78	0.00	0.00	1063,764.78	

- NO SE INCLUYEN LOS GASTOS PAGADOS DIRECTAMENTE POR EL CLIENTE.
- EL MONTO DE AMORTIZACION CON ESTE VALOR SE ORIGINA POR LA APLICACION DEL CALCULO PARA LA OBTENCION DE CUOTA CONSTANTE. NO AFECTA EL COSTO EFECTIVO ANUAL DEL CREDITO.
- EL PRESENTE ES UN CRONOGRAMA PRELIMINAR. EL CRONOGRAMA DEFINITIVO SERA ENTREGADO EN UN PLAZO MAXIMO DE 30 DIAS DE ACUERDO A LA MODALIDAD ELEGIDA POR EL CLIENTE EN LA SOLICITUD DEL PRESTAMO, Y FORMARA PARTE DEL CONTRATO. DICHO CRONOGRAMA DEBERA SER FIRMADO POR LAS PARTES SALVO QUE LA MODALIDAD DE ENTREGA ELEGIDA NO LO EXIJA.
- USTED TIENE DERECHO A ELEGIR SU PROPIO SEGURO EN EL MOMENTO DE LA CONTRATACION.
- LAS OPERACIONES REALIZADAS EN LA CUENTA SE ENCUENTRAN AFECTAS AL PAGO DEL IMPUESTO POR TRANSACCIONES FINANCIERAS (ITF): 0.005%.

Anexo 12: Presupuesto Licencias - Permiso

ADRIANO CARDENAS GROUP SAC PRESUPUESTO LICENCIAS - PERMISO

LICENCIAS	VIGENCIA	MONTO
Licencia de modalidad A en la municipalidad para la demolición	36 Meses	S/ 93.80
Licencia de edificación para proyectos de la modalidad A	36 Meses	S/ 119.70
Certificados de parámetros urbanísticos y edificatorios	36 Meses	S/ 55.80
Arbitrios	Anual	S/ 229.46
Impuesto Predial	Anual	S/ 135.30

LICENCIAS	VIGENCIA	MONTO
Licencia de funcionamiento	Indeterminada	S/ 202.50
Certificado de inspección técnica de seguridad en edificaciones p	24 meses	S/ 149.20

Anexo 13: Licencia de Funcionamiento



MUNICIPALIDAD DE
LIMA



Gerencia de Desarrollo Económico
Subgerencia de Autorizaciones Comerciales

LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

Fecha : 23/09/2022
N° de expediente : 0155475-2022
N° de resolución : 0000008094 - 2022 - SISLIC - DAMF
N° de autorización : 0000004380

Nombre y/o razón social : ADRIANO CARDENAS GROUP S.A.C.

RUC : 20600531124

Nombre comercial : ADRIANO CARDENAS GROUP S.A.C.

Giro : G47522-VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA Y MATERIALES ELECTRICOS

Anexo 14: Certificado de inspección técnica de seguridad en edificaciones para establecimientos clasificados de riesgo bajo o riesgo medio

 MUNICIPALIDAD DE LIMA
<p>Gerencia de Gestión de Riesgo de Desastres Subgerencia de Inspecciones Técnicas de Seguridad en Edificaciones</p> <p>CERTIFICADO DE INSPECCIÓN TÉCNICA DE SEGURIDAD EN EDIFICACIONES PARA ESTABLECIMIENTOS OBJETO DE INSPECCIÓN CLASIFICADOS CON NIVEL DE RIESGO BAJO O RIESGO MEDIO SEGÚN LA MATRIZ DE RIESGOS</p> <p>N° <u>008764-2022</u></p> <p>El Órgano Ejecutante de la Municipalidad de Lima, en cumplimiento de lo establecido en el D.S.N° 002-2018-PCM, ha realizado la Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones al Establecimiento Objeto de Inspección:</p> <p style="text-align: center;">ADRIANO CARDENAS GROUP S.A.C.</p> <hr style="width: 80%; margin: auto;"/> <p style="text-align: center;">(Nombre Comercial)</p>

Anexo 15: Política de pago y cobro de la empresa

ADRIANO CARDENAS GROUP SAC POLITICAS DE LA EMPRESA

I.- POLITICA DE COBRANZAS	
CONTADO	100%
COBRANZA A 30 DIAS	0%
TOTAL	100%

II.- POLITICA DE PAGOS-COMPRAS	
CONTADO (PROVEEDORES INTERNOS)	15%
PAGO A 30 DIAS (PROVEEDORES EXTERNOS)	85%
TOTAL	100%

Anexo 16: Análisis de sensibilidad del Flujo de Caja de AC GROUP

INGRESOS ANUALES	2024	2025	2026	2027	2028	2029	TOTAL
Ventas netas	1,804,506.84	1,398,983.63	1,084,592.85	840,854.47	651,890.93	-	5,780,828.72
Ventas al contado (100%)	1,804,506.84	1,398,983.63	1,084,592.85	840,854.47	651,890.93	-	5,780,828.72
Cobro de alquiler de 1 almacen por 1 año	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00		720,000.00
TOTAL INGRESOS ANUALES	1,948,506.84	1,542,983.63	1,228,592.85	984,854.47	795,890.93	-	6,500,828.72
EGRESOS ANUALES							
Compras totales - Pagos	1,586,511.79	1,224,524.38	945,130.04	729,483.88	563,040.75	-	5,048,690.84
Compras a proveedores internos (15%) contado	237,976.77	183,678.66	141,769.51	109,422.58	84,456.11	-	757,303.63
Compras a proveedores externos (85%) 11 meses	1,236,157.10	954,108.58	736,413.82	568,389.52	438,702.59	-	3,933,771.61
Compras a proveedores externos (85%) 1 mes despues	145,598.48	112,377.92	86,737.14	66,946.71	51,671.77	39,882.05	503,214.08
Essalud (9%)	10,800.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00		54,000.00
ONP (13%)	15,600.00	15,600.00	15,600.00	15,600.00	15,600.00		78,000.00
Pago de Luz	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00	4,200.00		21,000.00
Pago de agua	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00		9,000.00
Pago remuneraciones	104,400.00	104,400.00	104,400.00	104,400.00	104,400.00		522,000.00
Gastos de mantenimiento y vigilancia	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00		30,000.00
Otros gastos	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00		18,000.00
TOTAL EGRESOS ANUALES	1,766,132.35	1,396,565.15	1,111,320.47	891,158.82	721,230.48	39,882.05	5,926,289.32
FLUJO DE CAJA DE CAJA FINANCIERO AC GROUP SIN IMPUESTO A LA RENTA	182,374.48	146,418.48	117,272.37	93,695.65	74,660.46	-39,882.05	TOTAL

Anexo 17: Análisis de sensibilidad del Flujo de Caja del proyecto “La Mar”

PROYECTO "LA MAR"											
PRESTAMO BANCARIO											
Préstamo Bancario		1,000,000.00					1,000,000.00				
Amortización de capital	-	912,186.24	-	87,813.76	-	-	-	1,000,000.00			
Intereses	-	62,931.53	-	833.25	-	-	-	63,764.78			
COSTO CONTRUCCION											
Mano de Obra	-	450,000.00						450,000.00			
Materiales	-	717,346.15						717,346.15			
LICENCIA PRE OPERATIVA											
Licencia de Demolicion Modalidad A	-	93.80						93.80			
Licencia de Edificacion Modalidad A	-	119.70						119.70			
Certificado de Parametros Urbanisticos y Edificatorios	-	55.80						55.80			
LICENCIA PARA EL FUNCIONAMIENTO											
Licencia de Funcionamiento	-	202.50						202.50			
Certificado de ispeccion tecnica de seguridad (Defensa Civil)	-	149.20		149.20				298.40			
IMPUESTO PREDIAL Y ARBITRIOS											
Arbitrios	-	229.46	-	229.46	-	1,478.50	-	1,478.50	4,894.42		
Impuesto predial	-	135.30	-	135.30	-	900.00	-	900.00	2,970.60		
GASTOS OPERATIVOS											
Personal de Vigilancia (Tercearizado)	-	4,000.00	-	24,000.00	-	24,000.00	-	24,000.00	76,000.00		
Instalacion y mantenimiento de ciberseguridad	-	2,500.00	-	500.00	-	500.00	-	500.00	4,000.00		
Otros gastos administrativos	-	800.00	-	4,800.00	-	4,800.00	-	4,800.00	15,200.00		
INGRESOS POR ALQUILER											
1 PISO (125 M2 * 8\$) 1,000\$*3.8= s/3,800	-	7,600.00	-	45,600.00	-	48,450.00	-	51,300.00	152,950.00		
2 PISO (95 M2 * 8\$) 760\$*3.8= s/2,888	-	5,776.00	-	34,656.00	-	36,822.00	-	38,988.00	116,242.00		
3 PISO (95 M2 * 8\$) 760\$*3.8= s/2,888	-	5,776.00	-	34,656.00	-	36,822.00	-	38,988.00	116,242.00		
4 PISO (95 M2 * 8\$) 760\$*3.8= s/2,888	-		-	34,656.00	-	36,822.00	-	38,988.00	110,466.00		
5 PISO (95 M2 * 8\$) 760\$*3.8= s/2,888	-		-	34,656.00	-	36,822.00	-	38,988.00	110,466.00		
FLUJO DE CAJA DE CAJA FINANCIERO DEL PROYECTO SIN IMPUESTO A LA RENTA	-	364.76	-	1,131,597.68	-	63,898.49	-	163,910.30	175,573.50	-	TOTAL
FLUJO DE CAJA DE CAJA ECONÓMICO PROYECTO LA MAR	-	364.76	-	1,131,597.68	-	60,535.92	-	149,113.70	157,965.27	-	TOTAL

Anexo 18: Encuesta del Proyecto “La Mar”

ENCUESTA:	
NOMBRE COMPLETO:	EDAD:
Sección 1: Información General	
1) ¿Cuál es la principal actividad de su empresa?	
a) Importación	
b) Distribución	
c) Comercialización	
d) Otros (especificar)	
2) ¿Cuántos años tiene su empresa operando en el mercado?	
a) Menos de 1 año	
b) 1-3 años	
c) 3-5 años	
d) Más de 5 años	
3) ¿Cuántos empleados tiene su empresa?	
a) Menos de 5	
b) 5-10	
c) 11-20	
d) Más de 20	
4) ¿Cuál es su ubicación principal de operaciones?	
a) Cercado de Lima	
b) Lima Metropolitana	
c) Provincia	
d) Otro (especificar)	
Sección 2: Necesidades Actuales de Almacenamiento	
5) ¿Actualmente dispone de un espacio de almacenamiento propio o alquilado?	
a) Propio	
b) Alquilado	
c) No tengo espacio de almacenamiento	
6) ¿Qué tipo de productos almacena principalmente?	
a) Productos perecederos	
b) Productos no perecederos	

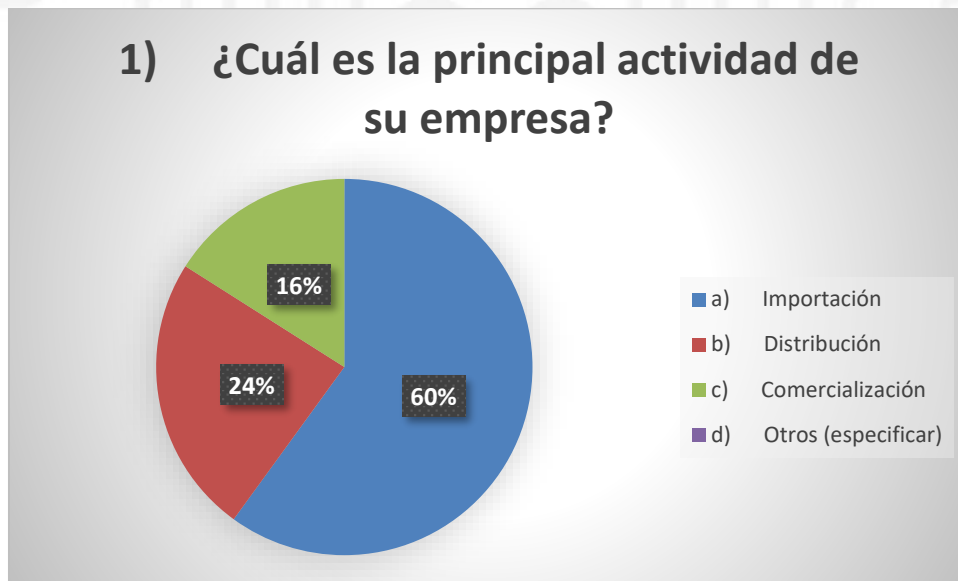
c) Materiales de construcción
d) Tecnología/electrónica
e) Otros (especificar)
7) ¿Considera que su espacio de almacenamiento actual es adecuado para sus necesidades?
a) Sí
b) No
c) No aplica (no tengo espacio de almacenamiento)
8) Si alquila espacio actualmente, ¿dónde se encuentra ubicado?
a) Dentro del cercado de Lima
b) Lima Metropolitana (fuera del centro)
c) Provincia
d) Otro (especificar)
Sección 3: Interés en Nuevos Espacios de Almacenamiento
9) ¿Estaría interesado en alquilar un espacio de almacenamiento en un nuevo edificio ubicado en el cercado de Lima?
a) Sí
b) No
c) Tal vez (depende de las condiciones)
10) ¿Qué tamaño de espacio de almacenamiento necesitaría?
a) Menos de 50 m ²
b) 50-100 m ²
c) 100-200 m ²
d) Más de 200 m ²
11) ¿Cuáles son los aspectos más importantes para usted al considerar un espacio de almacenamiento? (Seleccione hasta 3)
a) Ubicación
b) Seguridad
c) Precio
d) Accesibilidad
e) Servicios adicionales (carga/descarga, vigilancia)
f) Flexibilidad del contrato
g) Otros (especificar)
12) ¿Qué rango de precio mensual estaría dispuesto a pagar por el espacio de almacenamiento?
a) Menos de S/ 1,000
b) S/ 1,000 - S/ 2,000
c) S/ 2,000 - S/ 3,000

d) Más de S/ 3,000
13) ¿Qué tan importante es para usted que el espacio de almacenamiento esté ubicado en el cercado de Lima?
a) Muy importante
b) Importante
c) Poco importante
d) No es importante
14) ¿Qué características adicionales serían atractivas para usted en un espacio de almacenamiento?
a) Seguridad 24/7
b) Tecnología avanzada (control de inventario, cámaras)
c) Servicios de carga y descarga
d) Acceso a vías principales
e) Áreas comunes para operaciones logísticas
f) Otros (especificar)
Sección 4: Demanda y Uso Futuro
15) ¿Cuándo estaría considerando alquilar un nuevo espacio de almacenamiento?
a) Inmediatamente
b) En los próximos 3 meses
c) En los próximos 6 meses
d) En más de 6 meses
16) ¿Con qué frecuencia necesita acceso a su espacio de almacenamiento?
a) Diario
b) Semanal
c) Mensual
d) Esporádicamente
17) ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta actualmente con su espacio de almacenamiento?
a) Falta de espacio
b) Mala ubicación
c) Costos elevados
d) Falta de seguridad
e) Otros (especificar)
18) ¿Consideraría compartir un espacio de almacenamiento con otra empresa si eso reduce los costos?
a) Sí

b) No
c) Tal vez
19) ¿Qué canales utiliza para buscar o alquilar espacios de almacenamiento?
a) Internet (páginas web especializadas)
b) Redes sociales
c) Referencias de conocidos
d) Agencias inmobiliarias
e) Otros (especificar)

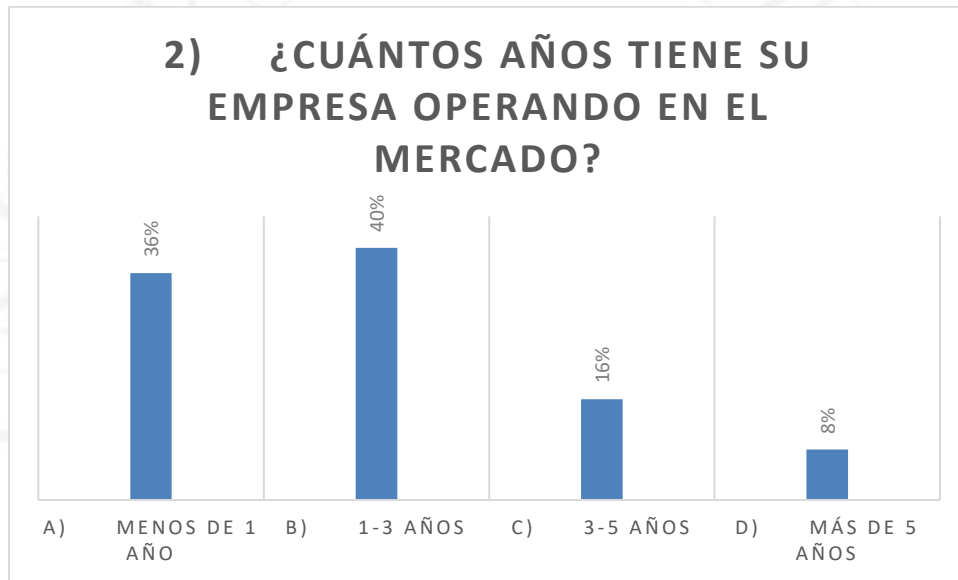
Resultados:

1) ¿Cuál es la principal actividad de su empresa?	% Encuestados	En cuestados
a) Importación	60%	15
b) Distribución	24%	6
c) Comercialización	16%	4
d) Otros (especificar)	0	0

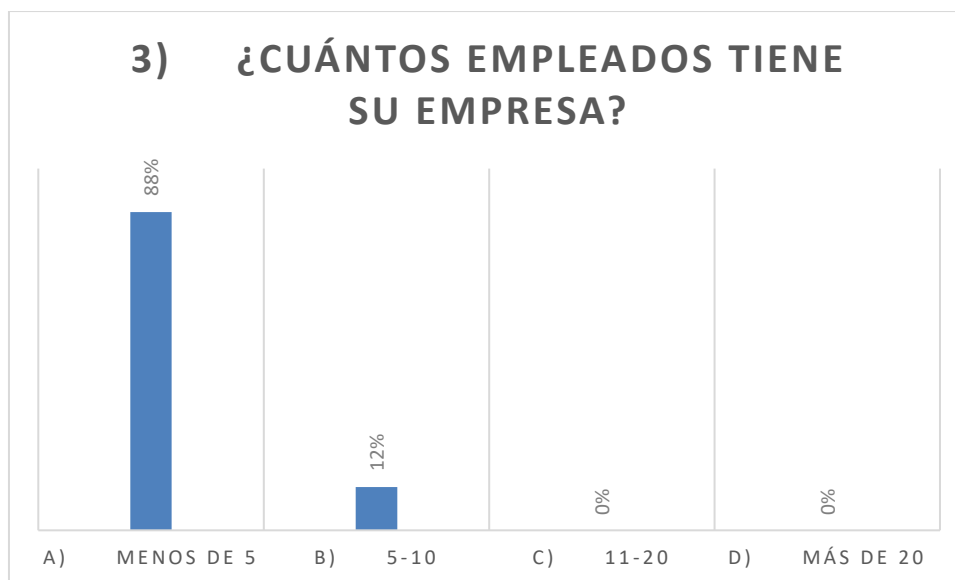


2) ¿Cuántos años tiene su	%	E
----------------------------------	----------	----------

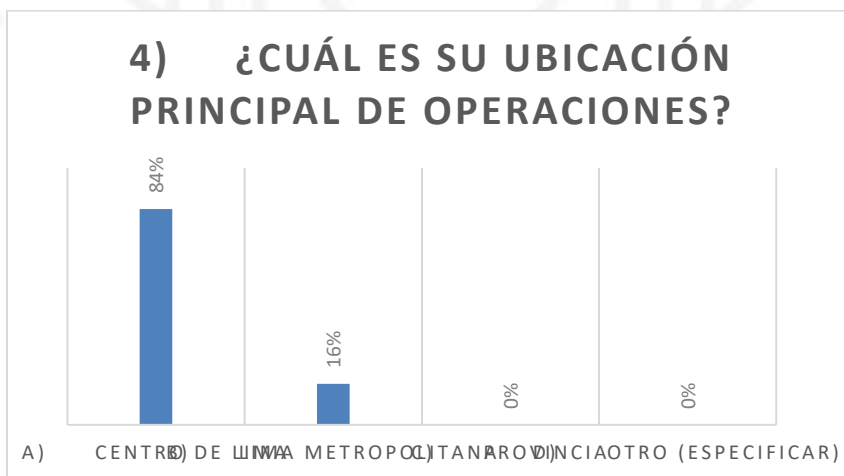
empresa operando en el mercado?	Encuestados	Encuestados
a) Menos de 1 año	36 %	9
b) 1-3 años	40 %	10
c) 3-5 años	16 %	4
d) Más de 5 años	8 %	2



3) ¿Cuántos empleados tiene su empresa?	% Encuestados	Encuestados
a) Menos de 5	88%	22
b) 5-10	12%	3
c) 11-20	0%	0
d) Más de 20	0%	0

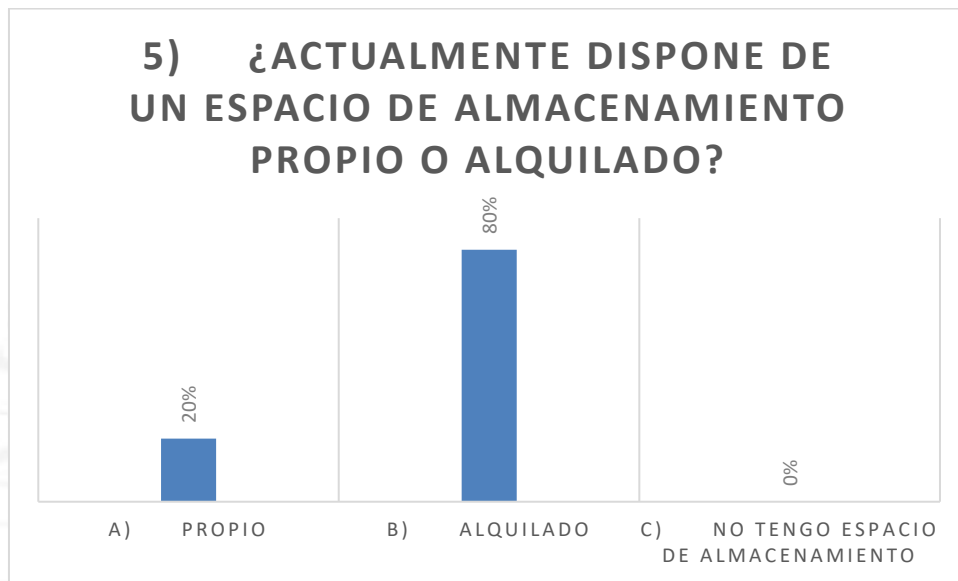


4) ¿Cuál es su ubicación principal de operaciones?	% Encuestados	En encuestados
a) Cercado de Lima	84%	21
b) Lima Metropolitana	16%	4
c) Provincia	0%	0
d) Otro (especificar)	0%	0



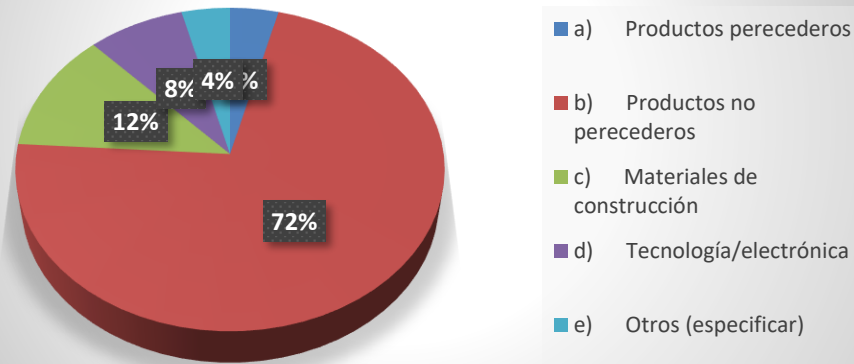
5) ¿Actualmente dispone de un espacio de almacenamiento propio o alquilado?	% Encuestados	Encuestados

a) Propio	2 0%	5
b) Alquilado	8 0%	20
c) No tengo espacio de almacenamiento	0 %	0



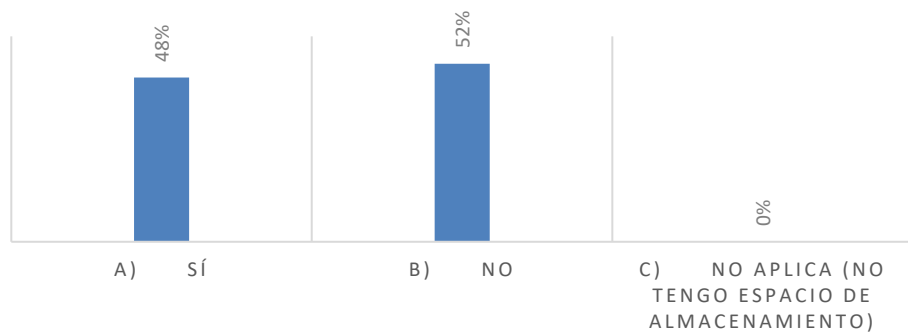
6) ¿Qué tipo de productos almacena principalmente?	Encuestados	%	Encuestas
a) Productos perecederos	4	%	1
b) Productos no perecederos	7	2%	8
c) Materiales de construcción	1	2%	3
d) Tecnología/electrónica	8	%	2
e) Otros (especificar)	4	%	1

6) ¿Qué tipo de productos almacena principalmente?

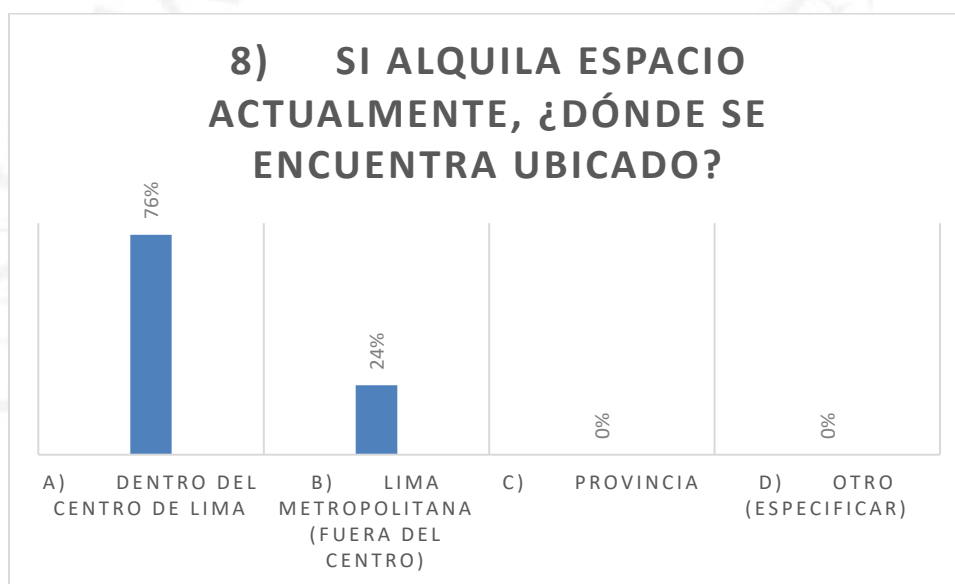


7) ¿Considera que su espacio de almacenamiento actual es adecuado para sus necesidades?	% Encuestados	Encuestados
a) Sí	48%	12
b) No	52%	13
c) No aplica (no tengo espacio de almacenamiento)	0%	0

7) ¿CONSIDERA QUE SU ESPACIO DE ALMACENAMIENTO ACTUAL ES ADECUADO PARA SUS NECESIDADES?

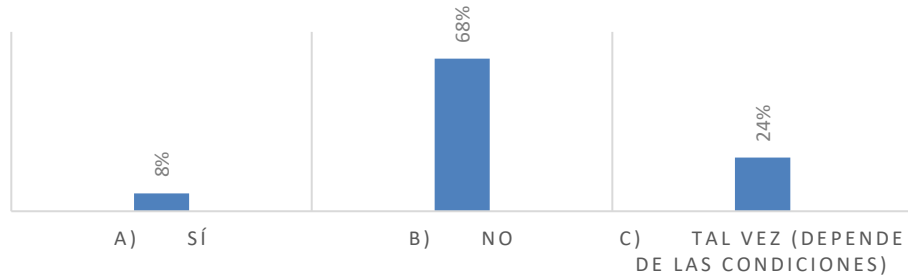


8) Si alquila espacio actualmente, ¿Dónde se encuentra ubicado?	% Encuestados	Encuestados
a) Dentro del cercado de Lima	76%	19
b) Lima Metropolitana (fuera del centro)	24%	6
c) Provincia	0%	0
d) Otro (especificar)	0%	0

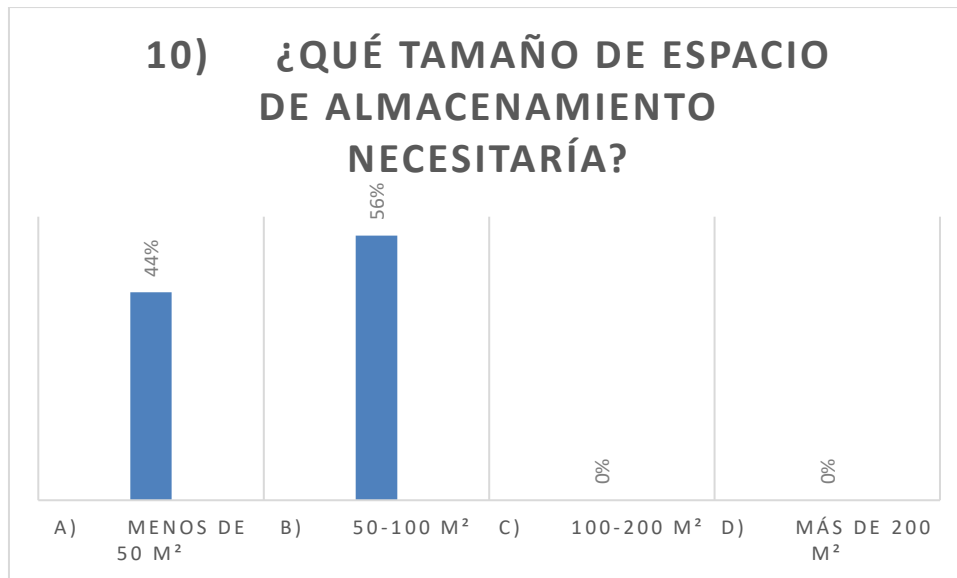


9) ¿Estaría interesado en alquilar un espacio de almacenamiento en un nuevo edificio ubicado en el cercado de Lima?	% Encuestados	Encuestados
a) Sí	8%	2
b) No	68%	17
c) Tal vez (depende de las condiciones)	24%	6

9) ¿ESTARÍA INTERESADO EN ALQUILAR UN ESPACIO DE ALMACENAMIENTO EN UN NUEVO EDIFICIO UBICADO EN EL CERCADO DE LIMA?

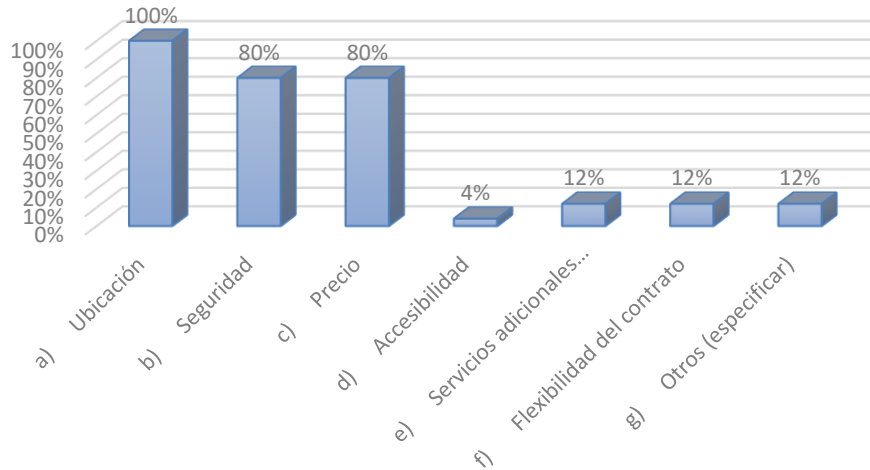


10) ¿Qué tamaño de espacio de almacenamiento necesitaría?	Encuestados	%	Encuestados
a) Menos de 50 m ²	4	4%	1
b) 50-100 m ²	5	6%	4
c) 100-200 m ²	0	%	0
d) Más de 200 m ²	0	%	0



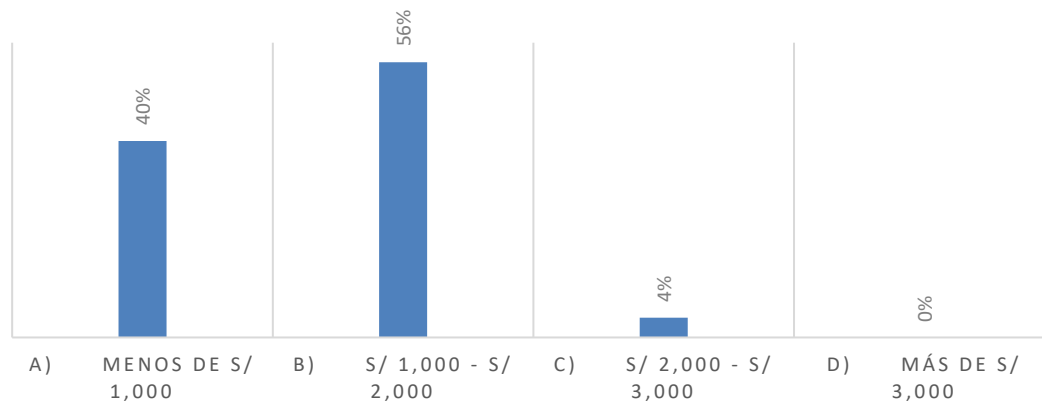
11) ¿Cuáles son los aspectos más importantes para usted al considerar un espacio de almacenamiento? (Seleccione hasta 3)	% Encuestados	Encuestados
a) Ubicación	100%	25
b) Seguridad	80%	20
c) Precio	80%	20
d) Accesibilidad	40%	1
e) Servicios adicionales (carga/descarga, vigilancia)	12%	3
f) Flexibilidad del contrato	12%	3
g) Otros (especificar)	12%	3

11) ¿Cuáles son los aspectos más importantes para usted al considerar un espacio de almacenamiento? (Seleccione hasta 3)



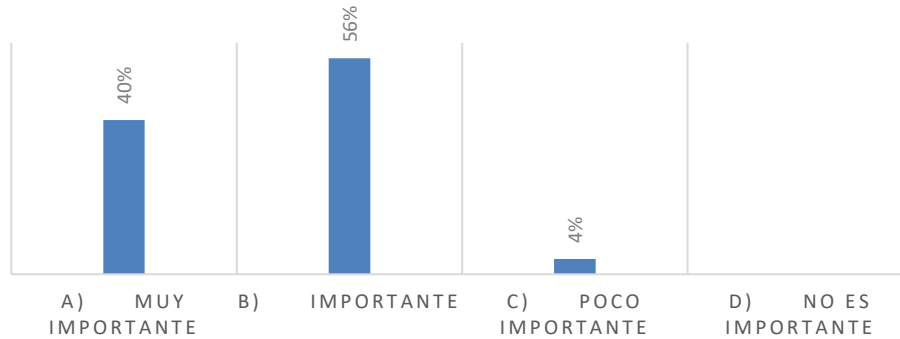
12) ¿Qué rango de precio mensual estaría dispuesto a pagar por el espacio de almacenamiento?	Encuestados	%	Encuestados
a) Menos de S/ 1,000	4	0%	1
b) S/ 1,000 - S/ 2,000	5	6%	4
c) S/ 2,000 - S/ 3,000	4	%	1
d) Más de S/ 3,000	0	%	0

12) ¿QUÉ RANGO DE PRECIO MENSUAL ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR EL ESPACIO DE ALMACENAMIENTO?



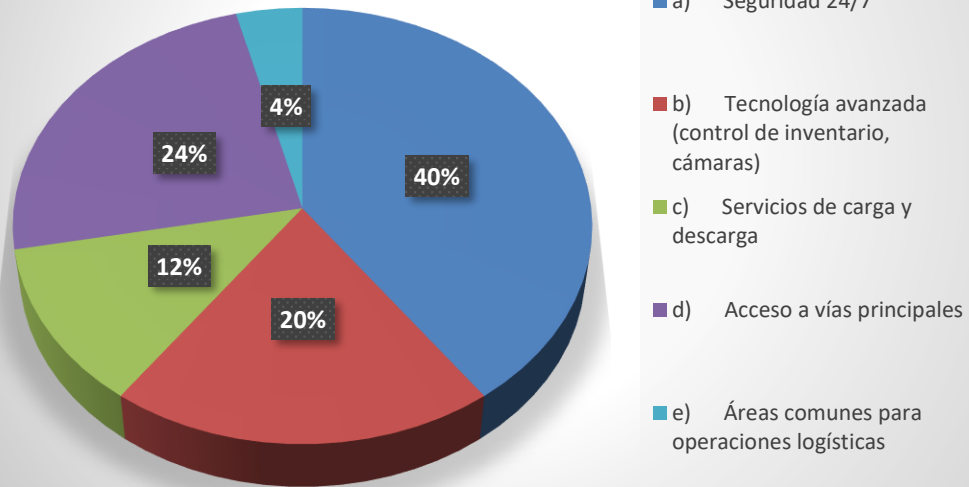
13) ¿Qué tan importante es para usted que el espacio de almacenamiento esté ubicado en el cercado de Lima?	% Encuestados	Encuestados
a) Muy importante	40%	10
b) Importante	56%	14
c) Poco importante	4%	1
d) No es importante	0%	0

13) ¿QUÉ TAN IMPORTANTE ES PARA USTED QUE EL ESPACIO DE ALMACENAMIENTO ESTÉ UBICADO EN EL CERCADO DE LIMA?

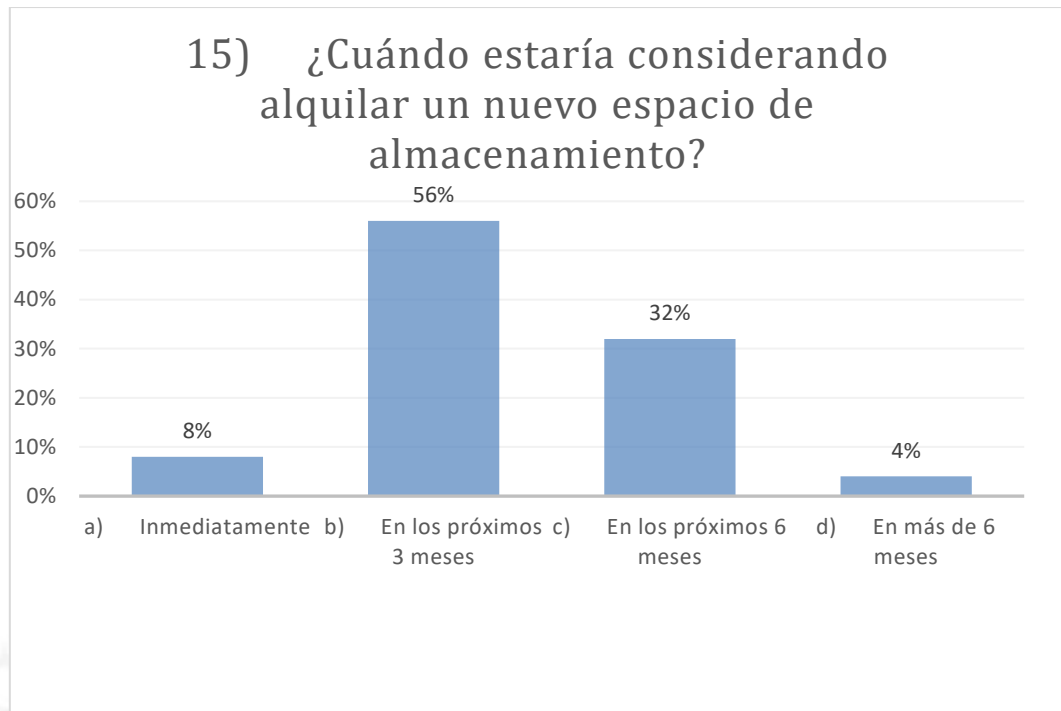


14) ¿Qué características adicionales serían atractivas para usted en un espacio de almacenamiento?	% Encuestados	Encuestados
a) Seguridad 24/7	4 0%	10
b) Tecnología avanzada (control de inventario, cámaras)	2 0%	5
c) Servicios de carga y descarga	1 2%	3
d) Acceso a vías principales	2 4%	6
e) Áreas comunes para operaciones logísticas	4 %	1
f) Otros (especificar)		0

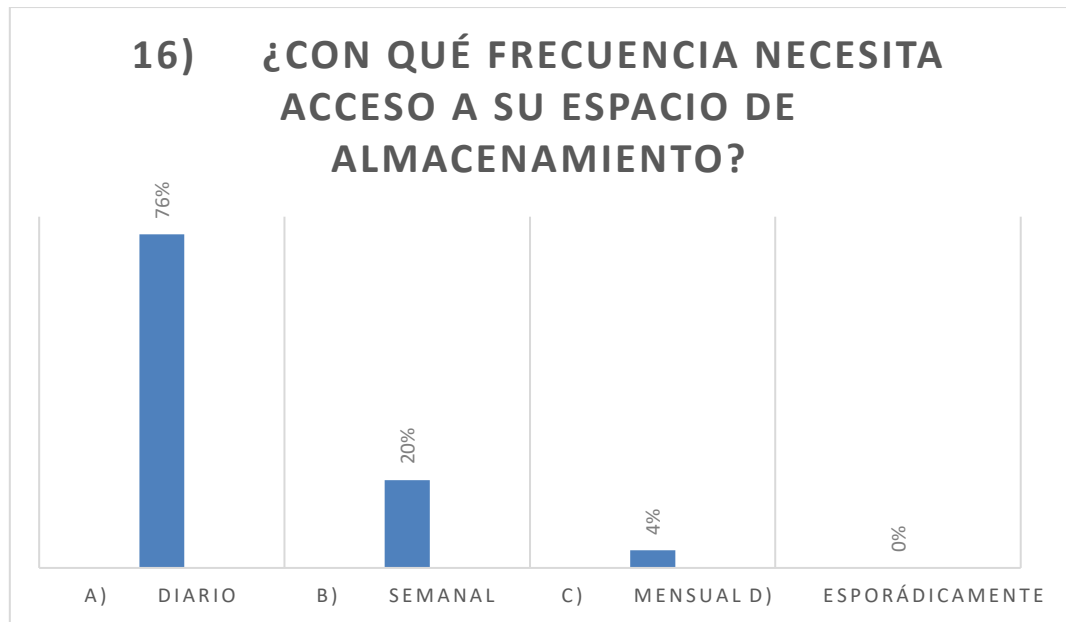
14) ¿Qué características adicionales serían atractivas para usted en un espacio de almacenamiento?



15) ¿Cuándo estaría considerando alquilar un nuevo espacio de almacenamiento?		% Encuestados	Encuestados
a)	Inmediatamente	8%	2
3 meses	b)	En los próximos	5%
		6%	14
6 meses	c)	En los próximos	3%
		2%	8
meses	d)	En más de 6	4%
			1

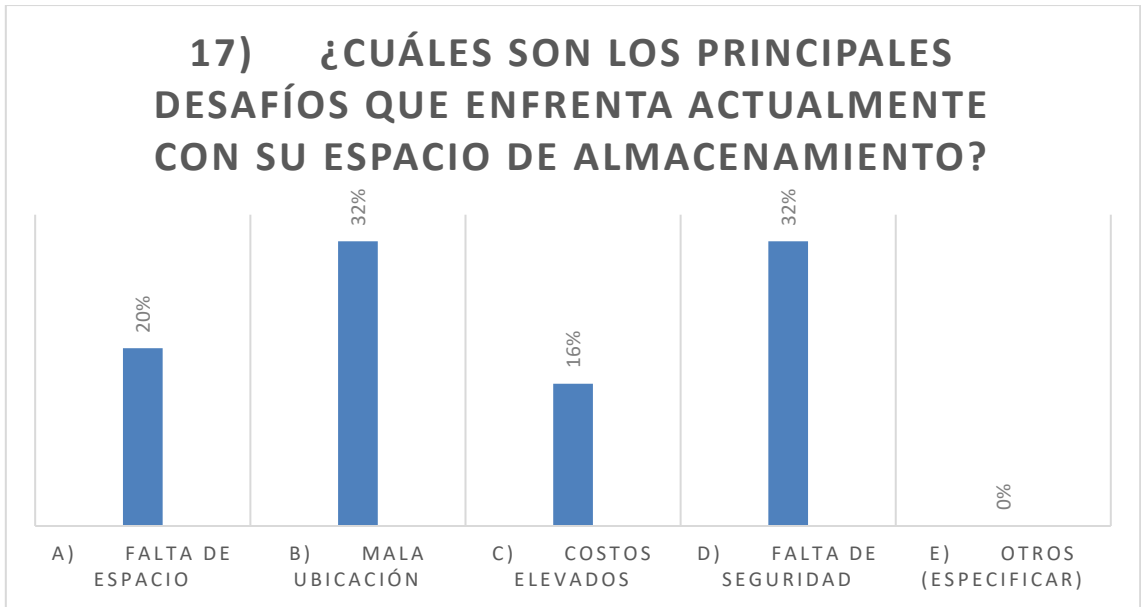


16) ¿Con qué frecuencia necesita acceso a su espacio de almacenamiento?		%	E
		Encuestados	ncuestados
a) Diario		76%	19
b) Semanal		20%	5
c) Mensual		4%	1
d) Esporádicamente		0%	0



17) ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta actualmente con su espacio de almacenamiento?

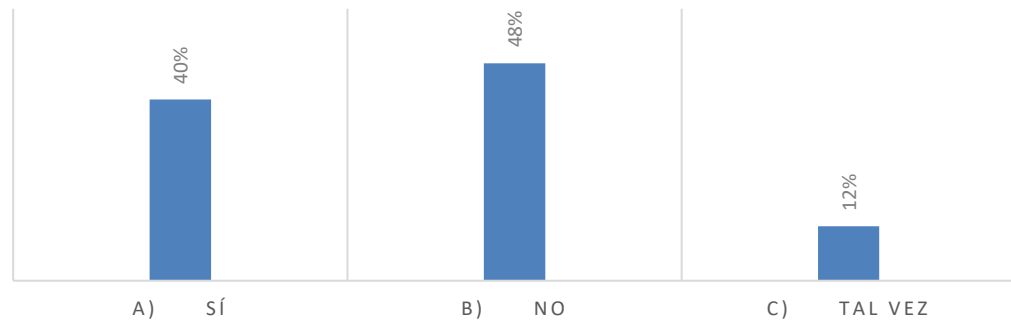
Desafío	% Encuestados	Encuestados
a) Falta de espacio	20%	5
b) Mala ubicación	32%	8
c) Costos elevados	6%	4
d) Falta de seguridad	22%	8
e) Otros (especificar)	0%	0



18) ¿Consideraría compartir un espacio de almacenamiento con otra empresa si eso reduce los costos?

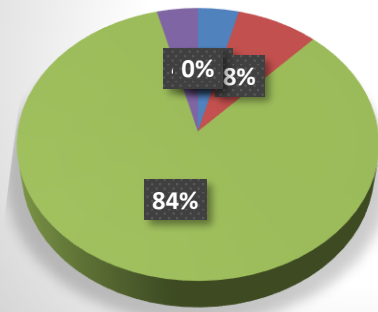
	% Encuestados	Encuestados
a) Sí	4 0%	10
b) No	4 8%	12
c) Tal vez	1 2%	3

18) ¿CONSIDERARÍA COMPARTIR UN ESPACIO DE ALMACENAMIENTO CON OTRA EMPRESA SI ESO REDUCE LOS COSTOS?



19) ¿Qué canales utiliza para buscar o alquilar espacios de almacenamiento?		Encuestados	%	Encuestados
a)	Internet (páginas web especializadas)	4	4%	1
b)	Redes sociales	8	8%	2
c)	Referencias de conocidos	8	4%	2
d)	Agencias inmobiliarias	4	4%	1
e)	Otros (especificar)	0	0%	0

19) ¿Qué canales utiliza para buscar o alquilar espacios de almacenamiento?



- a) Internet (páginas web especializadas)
- b) Redes sociales
- c) Referencias de conocidos
- d) Agencias inmobiliarias
- e) Otros (especificar)






7% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report


- ▶ Bibliography
- ▶ Quoted Text

Top Sources

- 7%  Internet sources
- 1%  Publications
- 0%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

1 Integrity Flag for Review

-  **Hidden Text**
1218 suspect characters on 15 pages
Text is altered to blend into the white background of the document.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.