

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ  
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

MAESTRÍA EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS  
E INMOBILIARIAS

Factibilidad de un proyecto inmobiliario de uso mixto de viviendas y  
locales comerciales, Edificio El Bosque, en Santa Beatriz

Tesis para optar el grado de Magíster en Gestión y Dirección de Empresas  
Constructoras e Inmobiliarias que presentan:

Maryann Josselling Vargas Rodríguez

Claudia Cecilia Córdova Pérez

Asesor

Cesar Arturo Ponce Durand

Noviembre, 2018

## RESUMEN EJECUTIVO

Se ha estudiado el estilo de vida y las actividades de consumo de lo que se define como el nivel socioeconómico B de Lima Metropolitana, específicamente en la zona de Santa Beatriz, distrito de Cercado de Lima. Debido a la proximidad de Santa Beatriz con los distritos de Lima Moderna y la conectividad que le otorgan las principales vías metropolitanas con el resto de la ciudad, se reconoce un gran potencial para el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

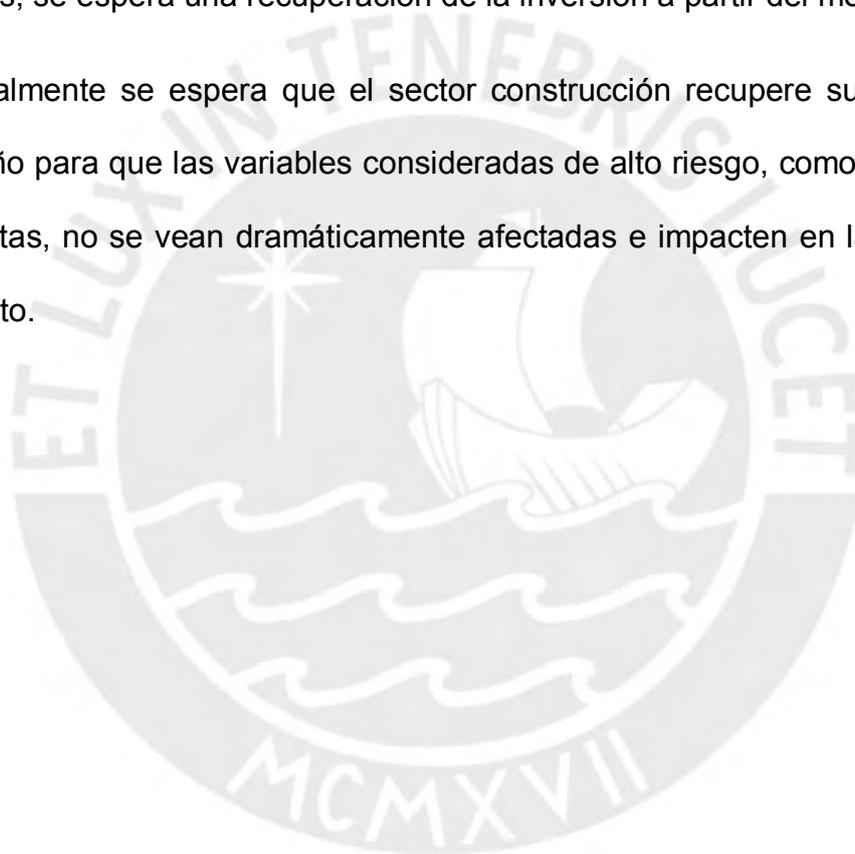
Después de realizar una segmentación y analizar el mercado potencial, definimos como público objetivo a parejas jóvenes sin hijos (hogares en formación) y a familias con hijos mayores (hogares en desmembramiento). El producto se ha diseñado para satisfacer las necesidades de los mercados metas definidos y con las áreas comunes que éstos más valoran. En consecuencia se tienen departamentos, en su mayoría de dos y tres dormitorios, los cuales se desarrollan en 18 niveles del proyecto.

Con el fin de aprovechar la densidad empresarial de la zona, se han destinado los dos primeros niveles para uso comercial, en el primero se desarrollan locales comerciales de característica zonal como cafeterías, librerías, etc.; y en el segundo nivel, se ha destinado toda la planta al uso de oficinas orientadas al coworking. Ambos niveles conforman el zócalo del proyecto, los cuales se ven beneficiados por el tránsito vehicular y peatonal a su vez sirven de barrera para los niveles de vivienda. Así mismo permite aprovechar las visuales hacia el Parque Cervantes y el Parque de la Reserva. A pesar de haberse definido un nicho de oportunidad para el desarrollo de un proyecto

inmobiliario, la empresa que va a desarrollarlo no cuenta con la experiencia en este segmento de mercado. Sin embargo tiene experiencia en el NSE A y en la construcción de grandes edificios de vivienda.

La inversión requerida para este proyecto es de S/. 44'951,027.63 y tiene una duración de 65 meses. Con la condición de velocidad de ventas de 2.5 unidades por mes, se espera una recuperación de la inversión a partir del mes 54.

Finalmente se espera que el sector construcción recupere su crecimiento este año para que las variables consideradas de alto riesgo, como la velocidad de ventas, no se vean dramáticamente afectadas e impacten en la utilidad del Proyecto.



## INDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	ii
ÍNDICE.....	iv
LISTA DE TABLAS.....	x
1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. CONCEPTO DEL CASO EN ESTUDIO .....	1
1.2. PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA.....	3
1.2.1. SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA.....	3
1.2.1.1. CAPACIDAD TECNOLÓGICA.....	3
1.2.1.2. CAPACIDAD FINANCIERA .....	4
1.2.1.3. CAPACIDAD ECONÓMICA.....	4
1.3. FODA DE LA EMPRESA .....	4
1.3.1. FORTALEZAS.....	4
1.3.2. OPORTUNIDADES.....	4
1.3.3. DEBILIDADES.....	5
1.3.4. AMENAZAS .....	5
2. ANTECEDENTES DEL TERRENO Y EL PROYECTO.....	5
2.1. ANTECEDENTES DEL TERRENO.....	5
2.2. ANTECEDENTES DEL PROYECTO.....	18
3. ANÁLISIS DE SITUACIÓN Y SU PROYECCIÓN ACTUAL .....	20
3.1. MACRO ENTORNO .....	20
3.1.1. SITUACIÓN MUNDIAL ACTUAL Y SUS PROYECCIONES .....	20
3.1.1.1. LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL Y SUS PERSPECTIVAS.....	20
3.1.1.2. RESUMEN ECONÓMICO EN LOS ÚLTIMOS MESES.....	21
3.1.1.3. LOS PRECIOS DE LAS MATERIAS PRIMAS.....	23
3.1.1.4. ECONOMÍAS DESARROLLADAS.....	25
3.1.1.5. ECONOMÍAS EN DESARROLLO.....	26
3.1.1.6. PROYECCIONES ECONÓMICAS PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.....	26
3.1.2. SITUACIÓN INTERNA DEL PERÚ Y SU PROYECCIÓN A LARGO DEL PLAZO DE DESARROLLO DEL MARKETING PLAN.....	27

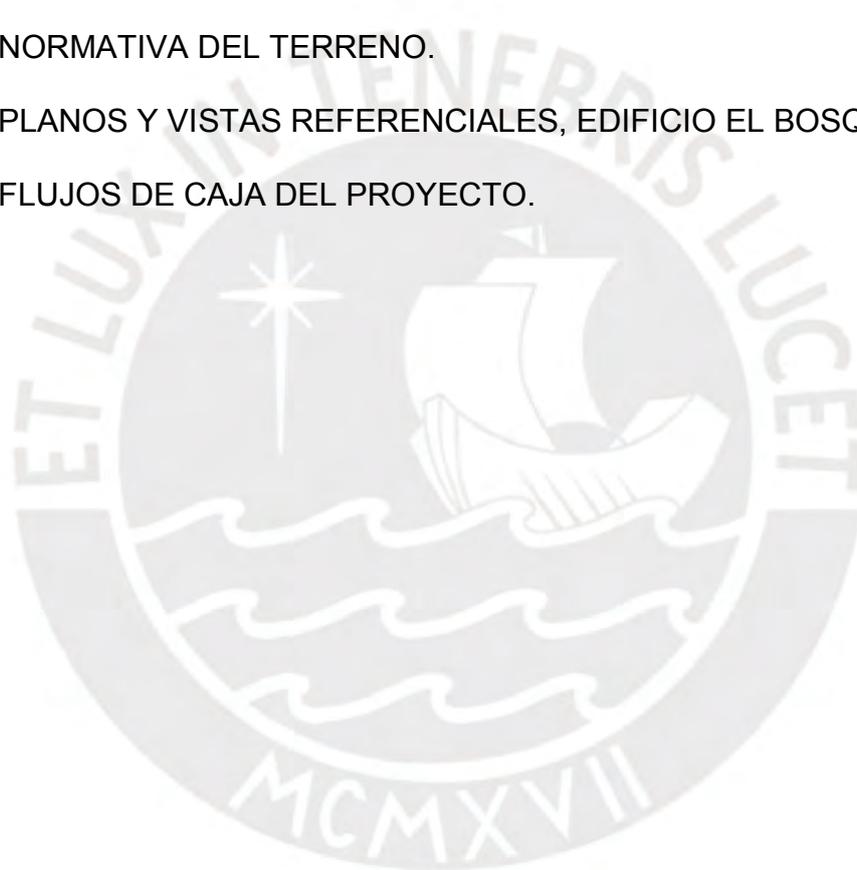
3.1.2.1.	POLÍTICA.....	27
3.1.2.2.	ECONÓMICA.....	28
3.1.2.3.	EMPRESARIAL.....	31
3.1.2.4.	CICLO ECONÓMICO ACTUAL DEL PAIS.....	31
3.1.3.	CONCLUSIONES RESPECTO AL MACRO ENTORNO Y SU INFLUENCIA EN EL MARKETING PLAN.....	32
3.2.	MICRO ENTORNO.....	33
3.2.1.	INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	33
3.2.1.1.	METODOLOGÍA.....	33
3.2.1.1.1.	FUENTES SECUNDARIAS.....	33
3.2.1.1.2.	FUENTES PRIMARIAS.....	33
3.2.1.2.	ESTUDIOS DE INVESTIGACIÓN.....	34
3.2.1.2.1.	RESULTADOS DE FUENTES SECUNDARIAS.....	34
3.2.1.3.	CONCLUSIONES DE SITUACIÓN DE MERCADO.....	47
3.2.2.	EL GOBIERNO.....	48
3.2.2.1.	NORMAS VIGENTES APLICABLES.....	48
3.2.2.2.	FACTORES INCENTIVADORES.....	48
3.2.2.3.	ELEMENTOS DESINCENTIVADORES.....	50
3.2.2.4.	CONCLUSIONES.....	50
3.2.3.	AUTORIDADES MUNICIPALES Y SU INFLUENCIA.....	51
3.2.3.1.	ORDENANZAS RELEVANTES.....	51
3.2.3.2.	ACTITUD DE LA AUTORIDAD MUNICIPAL.....	52
3.2.3.3.	CONCLUSIONES.....	53
3.2.4.	SERVICIOS PÚBLICOS.....	53
3.2.5.	LA COMPETENCIA.....	54
3.2.5.1.	COMPETIDORES DIRECTOS.....	54
3.2.5.1.1.	PRODUCTO DE LA COMPETENCIA.....	67
3.2.5.1.2.	PRECIO DE LA COMPETENCIA.....	67
3.2.5.1.3.	PROMOCIÓN DE LA COMPETENCIA.....	67
3.2.5.1.4.	PLAZA DE LA COMPETENCIA.....	68
3.2.5.1.5.	ESBOZO DE LA ESTRATEGIA DETECTADA EN LA COMPETENCIA DIRECTA.....	68
3.2.5.1.6.	ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS COMPETIDORES.....	69
3.2.5.1.7.	CONCLUSIONES RESPECTO A LA COMPETENCIA DIRECTA.....	74
3.2.5.2.	COMPETENCIA INDIRECTA.....	74
4.	OBJETIVOS DEL PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING.....	75

4.1. OBJETIVOS CUANTIFICABLES.....	75
4.2. ESTRATEGIAS.....	75
5. SEGMENTACIÓN Y TARGETING.....	76
5.1. SEGMENTACIÓN.....	76
5.1.1. TIPOS DE SEGMENTACIÓN ADECUADA PARA EL CASO EN ESTUDIO.....	76
5.1.2. VARIABLES RELEVANTES PARA LA SEGMENTACIÓN EN EL CASO DE ESTUDIO.....	76
5.1.2.1. SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA.....	76
5.1.2.1.1. NIVEL SOCIOECONÓMICO.....	76
5.1.2.1.2. ESTILO DE VIDA.....	80
5.1.2.2. SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA.....	83
5.1.2.3. SEGMENTACIÓN DEMOGRAFICA.....	86
5.1.2.3.1. EDAD.....	86
5.1.2.3.2. ESTADO CIVIL.....	87
5.1.2.3.3. SITUACIÓN DEL CICLO FAMILIAR.....	87
5.1.3. CONCLUSIONES.....	91
5.2. TARGETING.....	91
5.2.1. TARGETING PRIMARIO.....	91
5.2.2. TARGETING SECUNDARIO.....	92
5.3. ESTIMADO DE DEMANDA.....	92
6. POSICIONAMIENTO.....	98
6.1. FODA DEL CASO EN ESTUDIO.....	98
6.1.1. FORTALEZAS.....	98
6.1.2. OPORTUNIDADES.....	98
6.1.3. DEBILIDADES.....	98
6.1.4. AMENAZAS.....	99
6.2. PROPOSICIÓN DE POSICIONAMIENTO.....	99
6.2.1. EL POR QUÉ DEL POSICIONAMIENTO ELEGIDO RESPECTO A LAS EXPECTATIVAS DEL TARGET.....	99
6.2.2. LA INFLUENCIA ESPERADA GRACIAS AL POSICIONAMIENTO ELEGIDO.....	100
6.2.3. CONCLUSIONES.....	100
6.2.3.1. UBICACIÓN.....	101
6.2.3.2. AMBIENTE FLEXIBLE.....	101

6.2.3.3.	MINIMIZAR COSTO DE MANTENIMIENTO.....	101
7.	REASON WHY E INNOVACION.....	102
7.1.	CONCEPTO DEL VALUE PARA EL CASO EN ESTUDIO.....	102
7.1.1.	DEFINICIÓN DEL CONCEPTO DEL VALUE.....	102
7.1.2.	APLICACIÓN DEL CONCEPTO DEL VALUE AL CASO EN ESTUDIO.....	102
7.1.3.	MAXIMIZACION DE LOS BENEFICIOS.....	102
7.1.3.1.	BENEFICIOS OFRECIDOS.....	102
7.1.3.1.1.	FUNCIONALES.....	102
7.1.3.1.2.	EMOCIONALES.....	103
7.2.	ELEMENOS INNOVADORES QUE SE AJUSTAN A NUESTRO TARGET.....	103
7.2.1.	ELEMENTOS INNOVADORES.....	103
8.	MARKETING MIX (P1) – PRODUCTO.....	104
8.1.	CONCEPTO GENERAL DEL PRODUCTO.....	104
8.2.	PROYECTO ARQUITECTONICO.....	106
8.2.1.	ESQUEMA GENERAL.....	106
8.2.2.	CONFIGURACIÓN DEL PROYECTO.....	108
8.2.3.	BENEFICIOS.....	115
8.2.4.	CARACTERÍSTICAS.....	115
8.2.5.	COSTO.....	116
8.3.	COSTOS Y PRESUPUESTO.....	117
8.4.	CRONOGRAMA.....	118
9.	MARKETING MIX (P2) – PRECIO.....	119
9.1.	ELEMENTOS A TOMAR EN CUENTA PARA LA FIJACIÓN DEL PRECIO.....	119
9.1.1.	COSTOS.....	119
9.1.2.	PRECIOS DE LA COMPETENCIA.....	120
9.1.3.	PRECIO VS POSICIONAMIENTO.....	121
9.2.	FIJACIÓN DE PRECIO.....	122
9.2.1.	PRECIO.....	123
9.2.2.	FORMA DE PAGO.....	126
9.2.3.	FINANCIAMIENTO.....	126

10. MARKETING MIX (P3) – PROMOCIÓN.....	127
10.1. MIX DE PROMOCIÓN.....	127
10.1.1. PUBLICIDAD.....	127
10.1.2. VENTAS DIRECTAS.....	128
10.1.2.1. ORGANIZACIÓN DE VENTAS.....	128
10.1.2.2. VENDEDORES.....	128
10.1.3. PROMOCIONES DE VENTAS.....	129
11. MARKETING MIX (P4) – PLAZA.....	130
11.1. CONVENCIONAL.....	130
11.1.1. UBICACIONES FÍSICAS.....	130
11.1.2. DISEÑO.....	130
11.1.3. DISPOSITIVOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO.....	131
11.2. VIRTUAL O DIGITAL.....	131
11.2.1. UBICACIONES VIRTUALES.....	131
11.2.2. DISEÑO.....	132
11.2.3. DISPOSITIVOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO.....	132
11.3. SERVICIO POS VENTA REQUERIDO.....	132
11.3.1. ESQUEMA GENERAL.....	132
11.3.2. BENEFICIOS.....	133
11.3.3. CARACTERÍSTICAS.....	133
11.3.4. PERSONAL REQUERIDO.....	133
12. FLUJO DE CAJA Y ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	134
12.1. PRESUPUESTOS.....	134
12.1.1. DE INGRESOS.....	134
12.1.2. DE EGRESOS.....	135
12.1.3. SITUACIÓN TRIBUTARIA.....	137
12.1.3.1. IMPUESTOS.....	137
12.1.3.2. OPTIMIZACIÓN TRIBUTARIA.....	138
12.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	139
12.2.1. MONTOS NECESARIOS.....	139
12.2.2. COSTO PROYECTADO DEL FINANCIAMIENTO.....	139
12.2.3. GARANTÍAS PARA CUBRIR EL FINANCIAMIENTO.....	140
12.3. FLUJO DE CAJA PROYECTADO.....	141
12.4. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	144
12.4.1. VARIABLES CONSIDERADAS.....	144

12.4.2. CONCLUSIONES RESPECTO A LA RENTABILIDAD DEL CASO EN ESTUDIO.....	146
13. CONCLUSIONES FINALES.....	147
14. BIBLIOGRAFÍA.....	149
15. ANEXOS.....	150
I. ANÁLISIS DEL ENTORNO.	
II. NORMATIVA DEL TERRENO.	
III. PLANOS Y VISTAS REFERENCIALES, EDIFICIO EL BOSQUE.	
IV. FLUJOS DE CAJA DEL PROYECTO.	



## LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Número de viajes en modo motorizado entre áreas.....	7
Tabla 2: Número de viajes 2004 – 2012.....	8
Tabla 3: Desplazamientos a centralidades cercanas.....	11
Tabla 4: Albergues potenciales en Cercado de Lima.....	17
Tabla 5: Actividad edificatoria según destino.....	35
Tabla 6: Demanda insatisfecha.....	35
Tabla 7: Oferta de vivienda 2015 – 2017.....	37
Tabla 8: Estructura de oferta de departamentos.....	37
Tabla 9: Participación de las unidades disponibles por tipología y NSE.....	39
Tabla 10: Participación de las unidades disponibles por tipología y NSE.....	43
Tabla 11: Evaluación de la competencia.....	56
Tabla 12: Cantidad de dptos. Y N° de dormitorios por proyecto.....	57
Tabla 13: Análisis de la competencia directa.....	69
Tabla 14: Velocidad de ventas por proyecto.....	73
Tabla 15: Competencia indirecta.....	75
Tabla 16: Ingresos y gastos en Lima Metropolitana.....	79
Tabla 17: Perfil de personas según NSE 2017 en Lima Metropolitana.....	82
Tabla 18: Distribución de NSE por zonas en Lima Metropolitana.....	85
Tabla 19: Distribución de NSE por zonas en Lima Metropolitana.....	86
Tabla 20: Perfil de personas según NSE 2017 en Lima Metropolitana.....	87
Tabla 21: Estado civil según NSE 2017 en Lima Metropolitana.....	87
Tabla 22: Resultados de la segmentación.....	91
Tabla 23: Total de hogares por área considerada y NSE.....	95

Tabla 24: Tipo de vivienda del NSE B.....	96
Tabla 25: Créditos hipotecarios según distrito.....	97
Tabla 26: Configuración de los departamentos por niveles.....	112
Tabla 27: Costo de proyectos.....	116
Tabla 28: Costo de construcción sin IGV.....	117
Tabla 29: Costo del terreno.....	117
Tabla 30: Resumen del área construida.....	119
Tabla 31: Análisis del costo por m2.....	120
Tabla 32: Precios de la competencia directa.....	120
Tabla 33: Atributos más valorados por nuestro target.....	121
Tabla 34: Resultados de la evaluación de atributos.....	122
Tabla 35: Resumen de los precios de las unidades inmobiliarias.....	123
Tabla 36: Esquema de precios de lanzamiento de las u. inmobiliarias.....	124
Tabla 37: Esquema de precios en etapa final de construcción de las u. inmb.....	125
Tabla 38: Elementos de promoción.....	129
Tabla 39: Detalle de gastos comerciales.....	130
Tabla 40: Egresos del Proyecto.....	135
Tabla 41: Ingresos del Proyecto.....	136
Tabla 42: Liquidación del IGV.....	137
Tabla 43: Resultados del Proyecto.....	138
Tabla 44: Estructura de financiamiento inicial-teórica.....	139
Tabla 45: Costo de capital.....	139
Tabla 46: Estructura de financiamiento con ventas durante construcción.....	143
Tabla 47: Sensibilidad a la velocidad de ventas y precio de dpto.....	144

## 1. INTRODUCCION

### 1.1 CONCEPTO DEL CASO EN ESTUDIO

En los últimos 50 años, Lima ha sufrido un crecimiento acelerado como ciudad. En un primer momento este crecimiento se reflejó en una expansión geográfica, en la mayoría de casos no planificada; y en los últimos años se ha reflejado en la densificación del suelo. Como lo afirman Ledgard y Solano (2011) refiriéndose al cambio de un modelo de vivienda unifamiliar al actual modelo de edificio de vivienda multifamiliar, además de tres tipos de densificación: el primero se da en áreas con frentes libres (a parques, avenidas y el litoral), el segundo; en lotes del núcleo urbano y, el tercero se presenta en grandes terrenos (zonas periféricas). Esta densificación no consideró el impacto que tendría en su entorno, lo que se ve reflejado en la saturación de medios de transporte, número de horas invertidas por desplazamientos y ritmos de vida cada vez más acelerados. Tomando en cuenta lo anterior; actualmente los factores del entorno urbano que más influyen en la decisión de compra de una vivienda son: Cercanía a Centro Comercial, cercanía a zonas de recreación y acceso a vías de transporte público.

Según el estudio de CAPECO 2017, dentro de las cuatro áreas y servicios comunes preferidos por los clientes se encuentran los locales comerciales; mostrando un mayor interés por éstos los departamentos con rango de precios destinados al NSE B.

Los estilos de vida también han cambiado. Se ha pasado de una pirámide económica definida a un rombo en el que predominan los niveles socioeconómicos B y C, cuyos estilos de vida requieren de nuevos espacios que se ajusten a sus necesidades. Estos últimos deben ser traducidos a productos inmobiliarios más flexibles. Uno de estos productos son las oficinas de planta libre orientados al coworking, un término relativamente nuevo en nuestro país pero que ha venido ganando terreno a grandes pasos. Éstas responden a las necesidades de las empresas de todo tamaño por contar con soluciones flexibles que ayudan a minimizar posibles riesgos. Además, como lo afirma el gerente general de Arte Express, hay una demanda de 50,000 m<sup>2</sup> para oficinas en el Centro de Lima (Melgarejo, 2018).

Por lo anterior, se propone un edificio de uso mixto en la urbanización Santa Beatriz, en el distrito de Cercado de Lima, cerca de parques de escala metropolitana y a las periferias del casco del centro histórico, con proximidad a universidades y a centros comerciales.

Para las viviendas se estudiarán tipologías que permitan la flexibilidad del espacio, viviendas para familias en crecimiento o desmembramiento y parejas jóvenes además de espacios comunes que permitan la integración mayoritariamente de jóvenes-adultos.

El proyecto se desarrollará sobre un terreno en esquina, de 1208.49 m<sup>2</sup>, ubicado en Av. Arequipa N° 399 con Jr. Crol. Pascual Saco Oliveros N°210-N°217-N°219, urbanización Santa Beatriz. Por encontrarse en el entorno del

Parque de la Reserva, los parámetros urbanísticos indican la posibilidad de construir hasta 20 pisos, considerando un estacionamiento cada tres viviendas.

El edificio estará conformado en el primer nivel por locales comerciales con 463.15 m<sup>2</sup>, en el segundo nivel se tendrá oficinas con 729.89 m<sup>2</sup>, sobre el tercer nivel se desarrollarán 139 departamentos y cuatro niveles de sótanos con capacidad para 139 estacionamientos.

## 1.2 PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA

### 1.2.1 SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

La empresa es una constructora e inmobiliaria que diseña, desarrolla, gerencia y también construye. Cuenta con 10 años de experiencia trabajando en los sectores A y B de Lima Top, con proyectos en los distritos de Miraflores, Surco, Barranco, San Isidro y San Borja.

#### 1.2.1.1 CAPACIDAD TECNOLÓGICA

Para el desarrollo y ejecución de los proyectos se utiliza la metodología BIM, la cual se ha empleado desde hace 1 año en la empresa; con la finalidad de mejorar los proyectos, principalmente, en los inicios del mismo.

Adicionalmente, se cuenta con el software S10 ERP, el cual es manejado por las distintas áreas de la Empresa, para que el manejo y control de la información para la toma de decisiones sea el más adecuado y eficiente.

### 1.2.1.2 CAPACIDAD FINANCIERA

Al abordar la ejecución de un proyecto, la Empresa generalmente aporta hasta alrededor del 30% con sus fondos propios, considerando también el aporte de los socios. El aporte varía de acuerdo con el tamaño del Proyecto y el monto necesario de inversión. Cada proyecto además tiene una línea de crédito con un banco.

### 1.2.1.3 CAPACIDAD ECONOMICA

La capacidad de la Empresa para generar beneficios proviene de las ventas de las unidades inmobiliarias, y de los servicios de diseño o construcción a terceros. No cuenta con equipos grandes propios, pero tiene maquinaria de mediano tamaño para uso propio durante la ejecución de sus obras.

## 1.3 FODA DE LA EMPRESA

### 1.3.1 FORTALEZAS

- Experiencia en el desarrollo de proyectos inmobiliarios en el segmento de mercado A y B.

### 1.3.2 OPORTUNIDADES

- Entrar en un nicho de mercado aún no explotado, con demanda existente.
- Ubicación con condiciones valoradas por los clientes potenciales.

### 1.3.3 DEBILIDADES

- El equipo de la Empresa abordaría un nuevo tipo de proyecto, no desarrollado previamente.
- La Empresa recién empieza a desarrollar proyectos en lo que es considerado como Lima Moderna, con proyectos en Pueblo Libre y Santa Beatriz.

### 1.3.4 AMENAZAS

- La zona concentra gran variedad de proyectos en ejecución y finalizados; así como productos que podrían ser sustitutos.

## 2. ANTECEDENTES DEL TERRENO Y EL PROYECTO

### 2.1 ANTECEDENTES DEL TERRENO

El Proyecto “Edificio El Bosque” se encuentra ubicado en el cruce de la Av. Arequipa con el Jr. Saco Oliveros, en la urbanización Santa Beatriz – Cercado de Lima, frente al parque Cervantes.

- TRAZA URBANA

La urbanización Santa Beatriz se caracteriza por haber sido la primera urbanización creada fuera del centro histórico de Lima, su nombre proviene del antiguo hipódromo de Santa Beatriz, actualmente el Campo de Marte. El diseño de la urbanización se planificó teniendo en cuenta avenidas principales como la Av. Arequipa, casonas de 2 pisos, cocheras y amplios jardines, lo que provocó

que la población más adinerada de Lima dejara el Centro de Lima por este nuevo esquema residencial, además de aprovechar el acceso hacia el balneario de Miraflores.

Actualmente, Santa Beatriz se considera un caso particular de Cercado de Lima, no sólo porque presenta una alta concentración de áreas verdes, como El Parque De La Reserva, El Parque Cervantes, El Parque Hernán Velarde y El Parque De La Exposición; sino por la presencia de avenidas metropolitanas que la rodean y hacen que esta urbanización mantenga una conectividad favorable con el resto de la ciudad.

- EJES VIALES

Es preciso indicar que los planes de transformación vial-urbana que señala el PLAM-2035 impactarán de manera directa a nuestro terreno, mejorando las condiciones viales del lugar, así como las características edificatorias.

## SISTEMA INTEGRADO DE TRANSPORTE



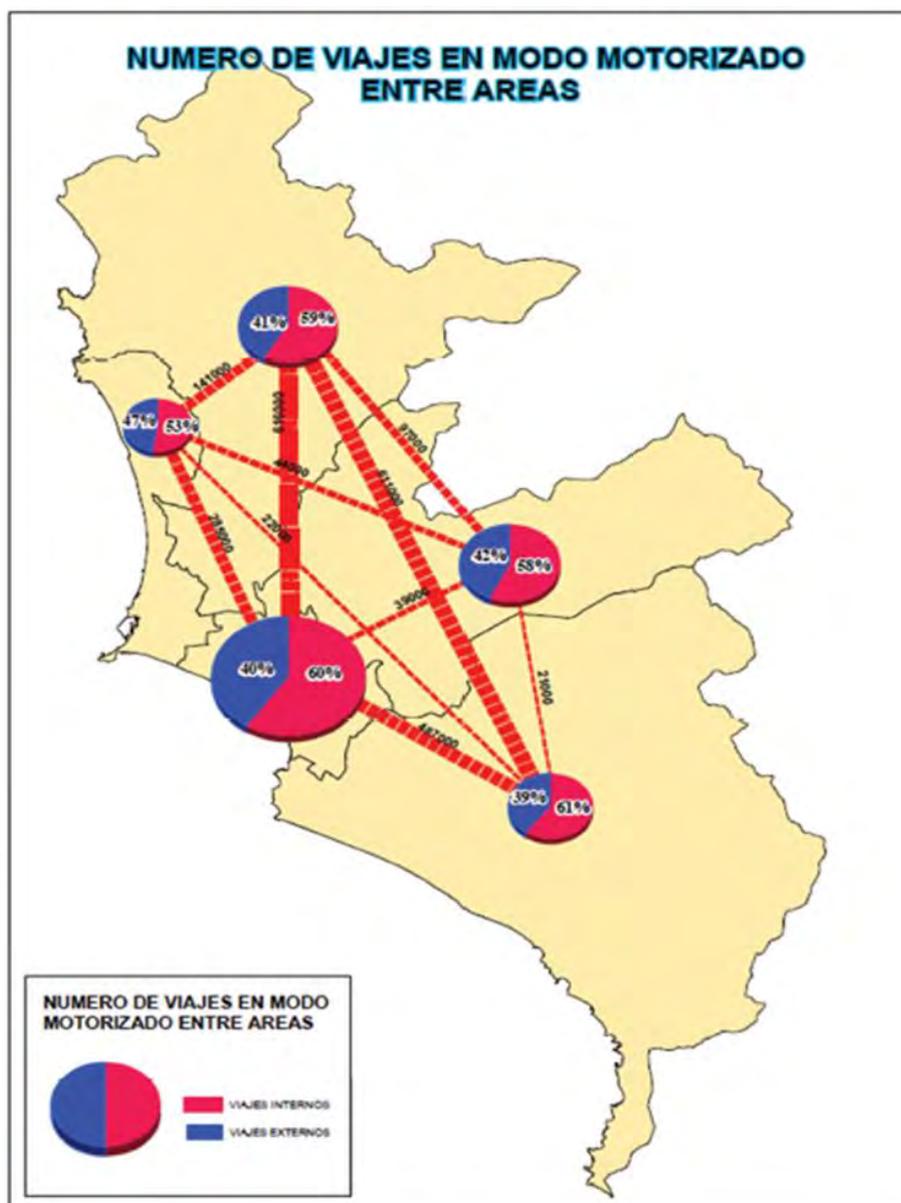
Fuente: PROTRANSPORTE.

Tabla 1

Número de viajes en modo motorizado entre áreas.

Destino Origen	Centro	Norte	Sur	Este	Oeste	Total
Centro	3175	611	487	730	283	5286
Norte	616	1289	41	97	141	2186
Sur	493	39	966	67	21	1588
Este	733	97	67	1281	43	2224
Oeste	285	141	22	44	548	1040
Total	5303	2178	1585	2223	1036	12324

Fuente: JICA 2004 - Unidad 1,000 viajes, PLAM 2014.



*Fuente: JICA 2004, PLAM 2014.*

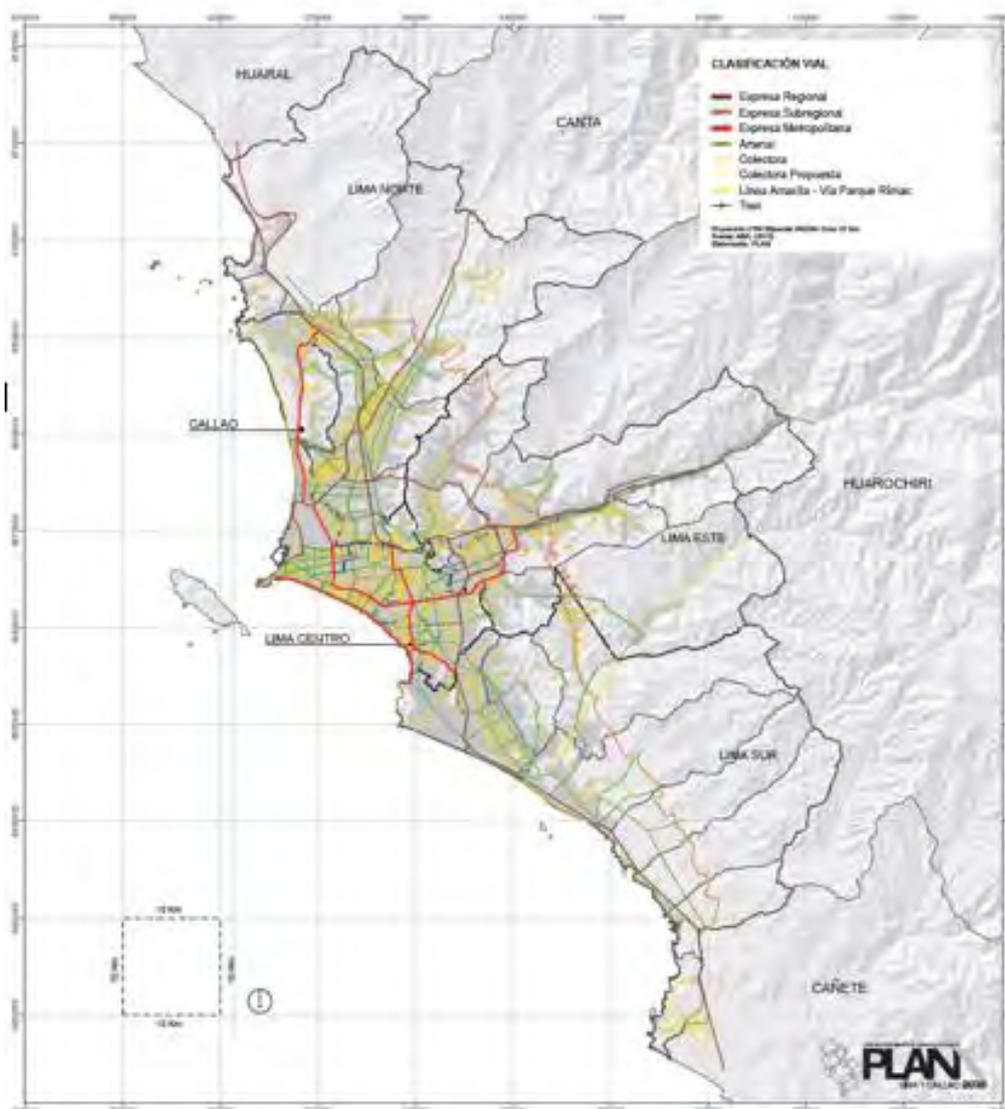
Tabla 2

Número de viajes 2004 - 2012.

Motivo	Nº de Viajes 2004		Nº de Viajes 2012	
	Nº de viajes (x1000)	Excluyendo "A casa" (%)	Nº de viajes (x1000)	Excluyendo "A casa" (%)
Trabajo	3,733	32.2	3,060	32.4
Estudios	3,122	26.9	2,214	23.5
Negocios	557	4.8	510	5.4
Privado	4,191	36.1	3,655	38.7

*Fuente: JICA 2004, PLAM 2014*

## CLASIFICACIÓN VIAL



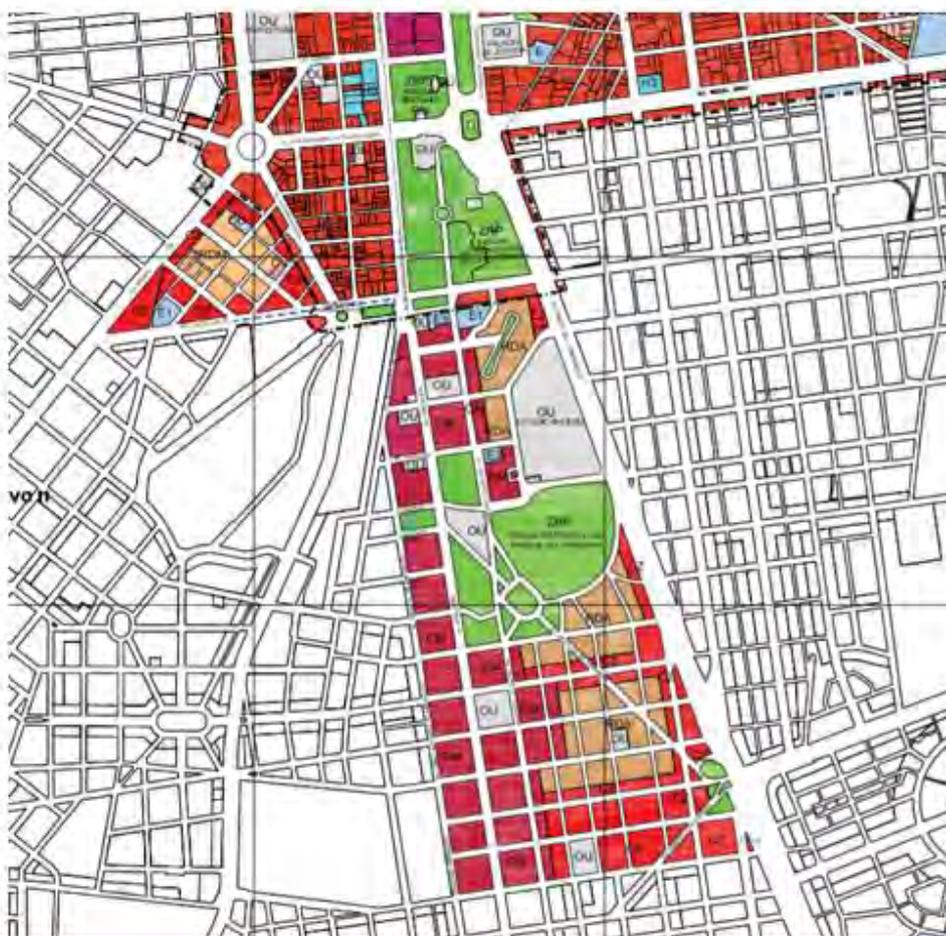
*Fuente: Municipalidad Metropolitana de Lima, PLAM 2035.*

- **CARACTERÍSTICAS**

La Urb. Santa Beatriz, según el plano de zonificación de Lima Metropolitana, tiene un carácter comercial y está incluida dentro del Área De Tratamiento Normativo II, por lo que debido a la compatibilidad de uso puede desarrollarse

vivienda de alta densidad. Cabe señalar que para el caso específico del terreno, por la cercanía al Parque de la Reserva, debe considerarse una normativa específica.

## SECTOR DEL PLANO DE ZONIFICACIÓN Y USO DE SUELO, URB. SANTA BEATRIZ



*Ver plano completo en el anexo I.*

*Fuente: MML, Instituto Metropolitano de Planificación, Junio 2007.*

- **CENTRALIDAD**

Se entiende por centralidad a la intersección y coexistencia de polaridades, es decir la conexión de redes de actividades urbanas conformada por una principal y otras complementarias. El proyecto está ubicado entre dos

centralidades existentes, la centralidad metropolitana de Lima (C1-2) de carácter institucional y la centralidad interdistrital de Lince (C4-3) de carácter comercial y recreativo. Y se encuentra relativamente cerca de las Centralidades de San Isidro (C2-3) de carácter financiero y empresarial, Gamarra (C2-2) de carácter comercial, y Brasil de carácter educacional y comercial (C4-2). Ver plano anexo 6, 7 y 8.

Estas centralidades originan un traslado de población importante todos los días, debiendo soportar viajes promedios de 90 minutos, según lo indica el portal *moovit*.

El entorno del proyecto tiene actividades urbanas diversas, como institutos, universidades, culturales como teatro, centros comerciales, museos, oficinas y en los últimos 5 años se ha iniciado un crecimiento inmobiliario orientado solo a vivienda.

Tabla 3

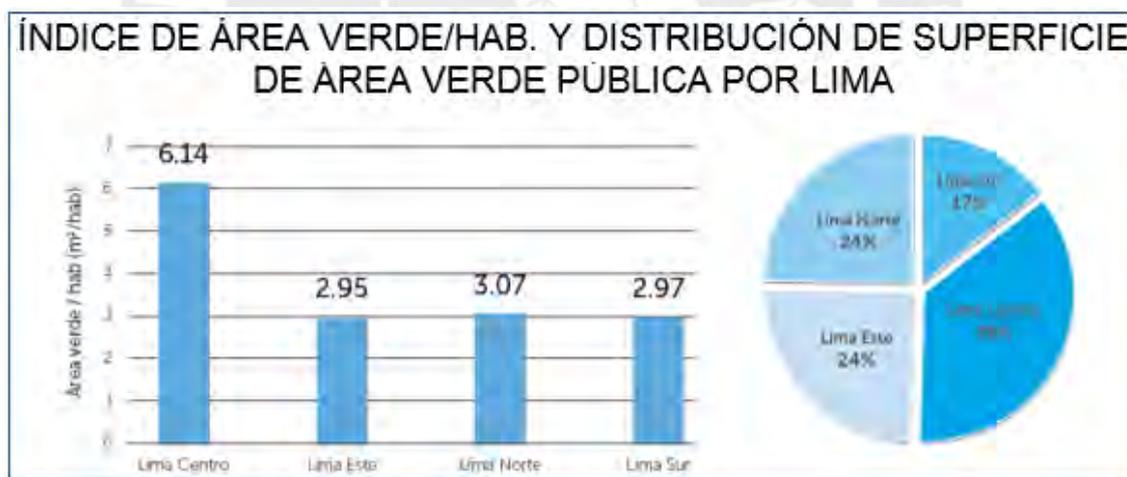
DESPLAZAMIENTOS A CENTRALIDADES CERCANAS

ORIGEN	DESTINO	CLAVE	TIEMPO DE VIAJE (MINUTOS)		
			A PIE	BICICLETA	VEHICULO
EDIFICIO "EL BOSQUE" Av. Saco Oliveros cdra 2	LIMA CENTRO	C1-2	25	8	12
	MIRAFLORES	C1-3	76	21	30
	GAMARRA	C2-2	38	20	11
	SAN ISIDRO	C2-3	40	11	14
	BRASIL	C4-2	30	7	13
	LINCE	C4-3	25	6	7

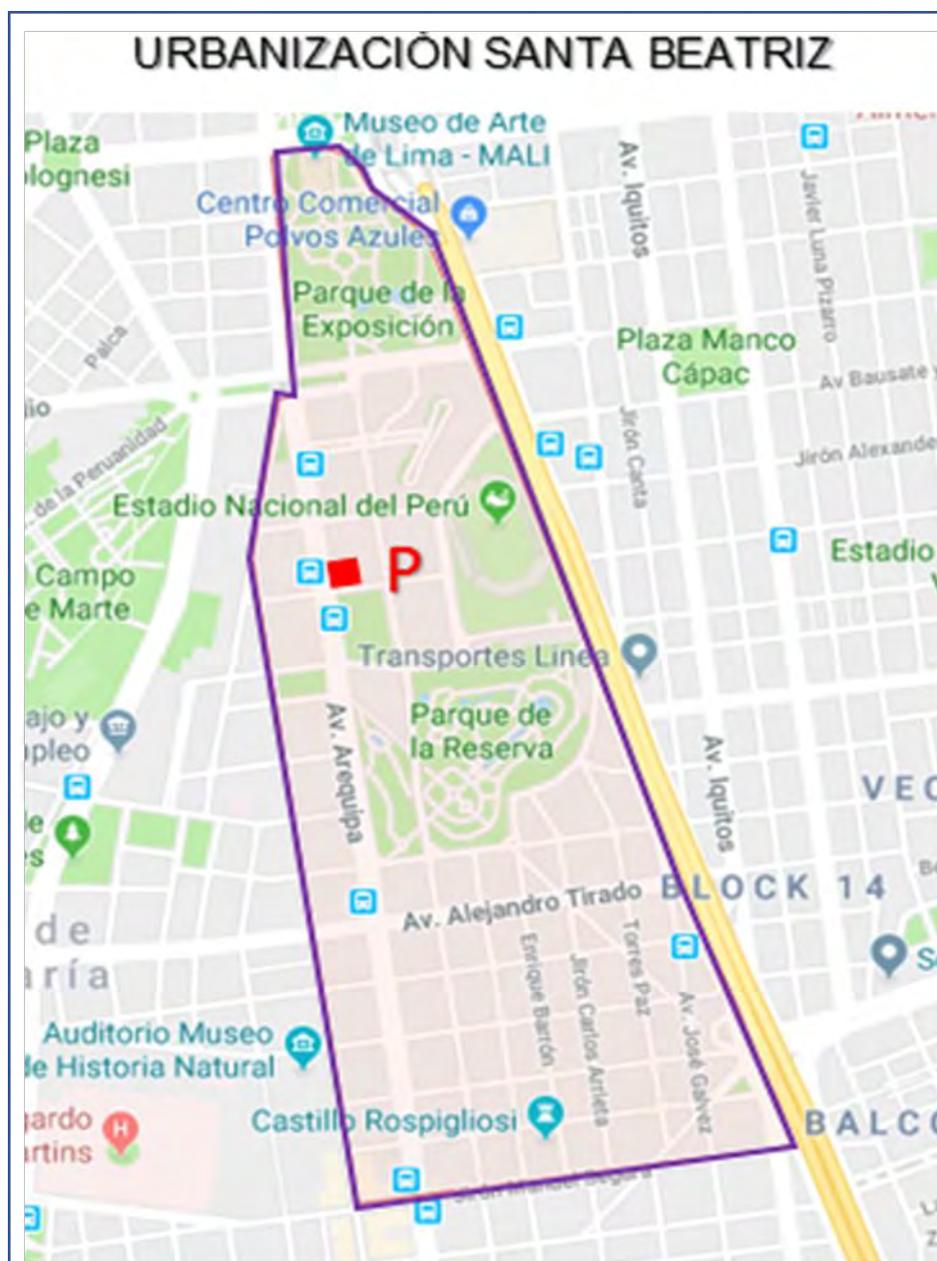
*Fuente: Elaboración propia en base a Recorridos GMaps de Noviembre 2018.*

- ENTORNO

La urbanización Santa Beatriz es reconocida por sus amplias áreas verdes, edificios culturales, cercanía a medios de transporte masivos y céntrica ubicación. En los últimos años se han venido desarrollando varios proyectos inmobiliarios a diferente escala, debido al creciente interés en la zona. En los siguientes gráficos se muestran la ubicación del proyecto respecto a la Urbanización mencionada; y además los atractivos más cercanos al Proyecto, donde destacan los locales para cultura y deporte, y los grandes Parques ubicados en la zona. Ver anexo 1, 2 y 3.



*Fuente: PLAM 2014 – SERPAR.*



Fuente: Elaboración propia en base a Google Maps de Mayo 2018.



*Fuente: Elaboración propia en base a Google Maps de Mayo 2018.*

La ubicación del Proyecto presenta en el entorno una variedad de establecimientos públicos y privados que facilitan el acceso a distintos servicios, así como focos laborales y educativos importantes.



*Fuente: Elaboración propia en base a Google Earth de Agosto 2018.*

- RIESGO SÍSMICO

Lima es una ciudad altamente sísmica, y según la información obtenida del terremoto de 1974, se sabe que la intensidad macro sísmica de la zona en que está comprendida el terreno fue de intensidad 7.



*Fuente: Plan De Operaciones De Emergencia Para Lima Cercado 2016-2018, Subgerencia de Defensa Civil de MML.*

En consecuencia, es importante precisar que según El Plan De Operaciones De Emergencia Para Lima (POE) 2016-20108, se señalan tres albergues o áreas de refugio potencial cercanas al Proyecto, como son: el Parque de la Exposición, el Estadio Nacional y el Parque de la Reserva.

Tabla 4

## ALBERGUES POTENCIALES EN CERCADO DE LIMA

N°	ALBERGUE	DIRECCION	SECTOR
1	C.E. Julio C. Tello N° 1057	Coronel Pascual / Pérez Tudela	Sector 01
2	Coliseo Cerrado del Puente del Ejército	Puente el Ejército	Sector 03
3	Anexo 04 de la UNFV	Av. Colonial	Sector 10
4	Estadio Lolo Fernández	Jorge Chávez / Molino del Gato	Sector 10
5	Ciudad Universitaria UNMSM	Av. Venezuela	Sector 11
6	C.E. Hipólito Unanue	Av. Victor Sarria	Sector 13
7	Coliseo Amauta	Prolongación Arica	Sector 14
8	Parque de la Exposición	Paseo de la República	Sector 15
9	Estadio Nacional	Av. Paseo de la República	Sector 20
10	Parque de la Exposición	Av. Petit Thouars	Sector 20

Fuente: Plan De Operaciones De Emergencia Para Lima Cercado 2016-2018, Subgerencia de Defensa Civil de MML.



Fuente: Elaboración Propia, con base al POE 2016-2018 de la Subgerencia de Defensa Civil de MML

## 2.2 ANTECEDENTES DEL PROYECTO

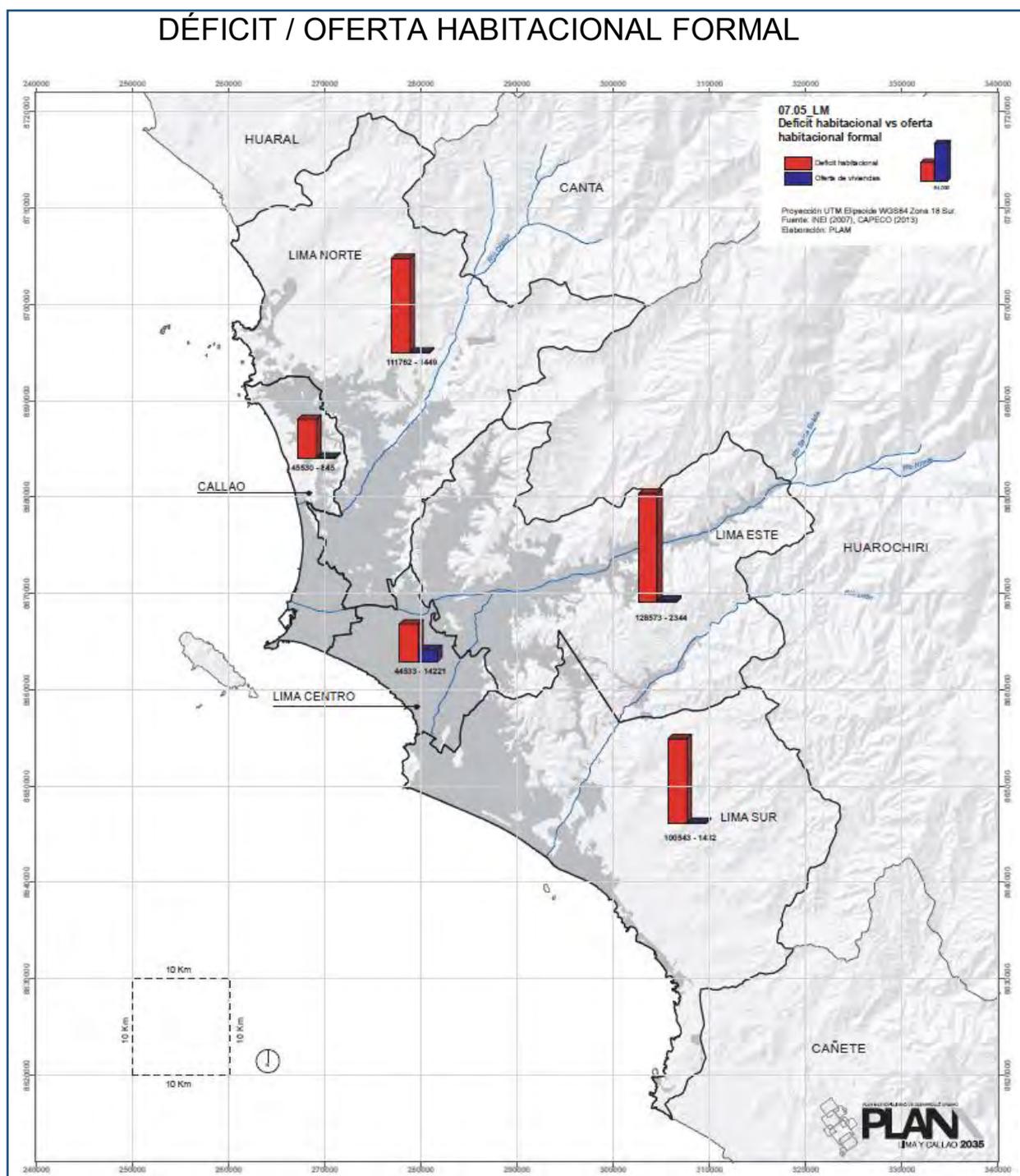
Esta urbanización está compuesta por una extensión significativa de viviendas tipo palacio o casas grandes que acompañan a la zona desde su creación. Estas casas en su mayoría de dos pisos con áreas grandes fueron diseñadas para desarrollar diferentes actividades dentro de ellas.

En cuanto al uso comercial, Santa Beatriz presenta edificios de oficinas de más de 15 pisos, bajo un formato tradicional que en su concepción inicial estaban orientadas a lo que en su momento fueron “oficinas prime”; y actualmente parte de esta oferta es sub arrendada generando un concepto informal de oficinas boutique. Por otro lado muchas de las casonas han sido adaptadas para que puedan funcionar como oficinas pequeñas o estudios. Estos edificios presentan locales comerciales en los niveles de ingreso que satisfacen un carácter vecinal del sector, desaprovechando la conectividad de la zona.

Desde hace 10 años la Urbanización Santa Beatriz ha sido el objetivo de inversiones inmobiliarias, destinadas básicamente a vivienda. Estas han tomado en cuenta el concepto de vivienda tradicional de 3 y 2 dormitorios en su mayoría, y espacios de área común dotados al ambiente familiar como juegos infantiles y salas de reuniones. Estas iniciativas se han visto respaldadas por políticas municipales como reajustes de zonificación y normativas específica para sectores específicos de Santa Beatriz, que permiten el mejor aprovechamiento del suelo.

Es durante los últimos 3 años que se ha iniciado otro concepto en el tipo de vivienda a ofrecer, lo que se debe al cambio de estilo de vida de los usuarios.

Con base a lo anterior, el Edificio desarrolla una alternativa de uso mixto acorde a las necesidades de trabajo, vivienda y ocio de las personas.



Fuente: INEI 2007, CAPECO 2013, PLAM 2035

### 3. ANÁLISIS DE SITUACIÓN Y SU PROYECCIÓN TEMPORAL

#### 3.1 MACRO ENTORNO

##### 3.1.1 SITUACIÓN MUNDIAL ACTUAL Y SUS PROYECCIONES

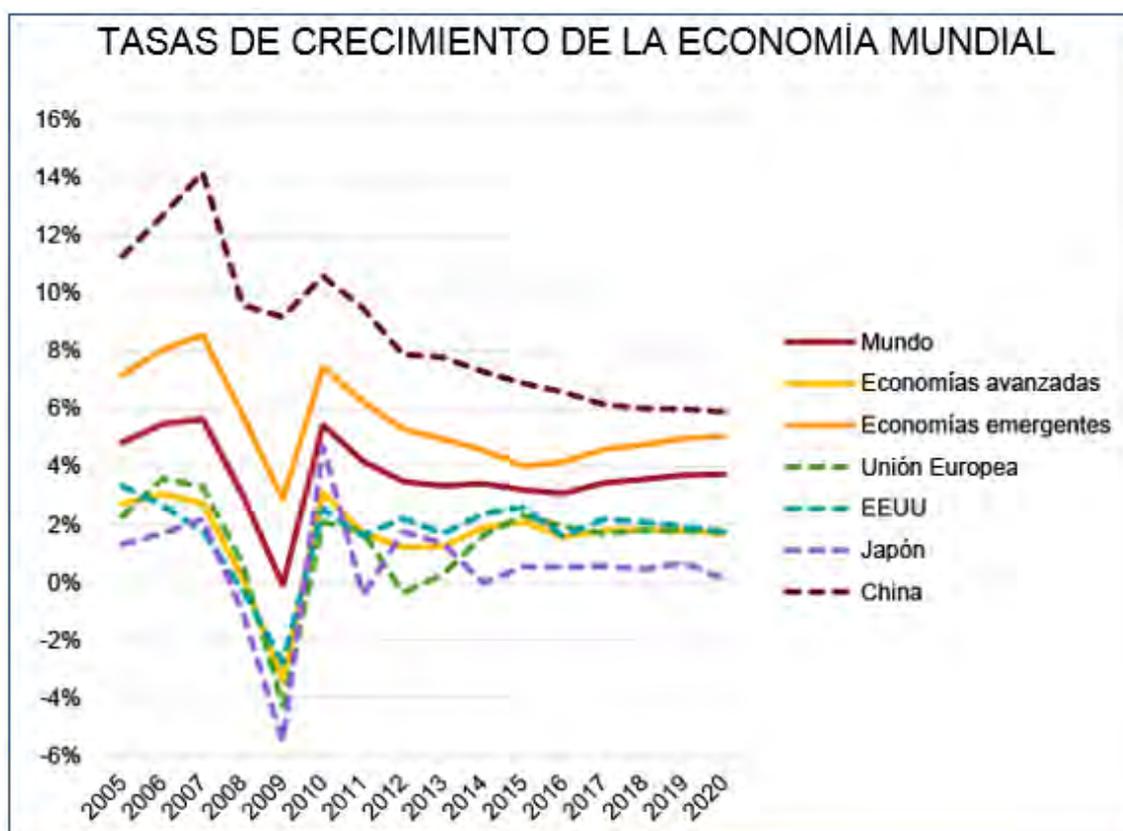
###### 3.1.1.1 LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL Y SUS PERSPECTIVAS

En un contexto global, las principales economías han mostrado desempeños favorables a lo largo del año 2017, manteniéndose una expectativa alentadora para los próximos años. Entre los factores que podrían afectar su crecimiento, se encuentran: el endurecimiento de las condiciones financieras, el ajuste económico en China y la extensión de las políticas proteccionistas.

La economía estadounidense ha presentado un continuo crecimiento, llegando a 3% a finales del 2017, cifra que se espera mantener con la consecutiva aprobación de las medidas de recorte de impuestos y la reforma fiscal, que son promovidas desde la Casa Blanca. En cuanto a la economía europea, ésta cierra el 2017 con un crecimiento de 2.4%, cifra no vista desde los años 90's, lo que alienta el panorama para los próximos años, pues ya no solo depende de la fuerza alemana sino que todos los países de bloque cerraron el año con cifras positivas, avanzando con solidez y equilibrio. Por su parte, el desarrollo económico de China ha pasado de una etapa de rápido crecimiento a una etapa de desarrollo de alta calidad, en la cual busca sostener su desarrollo, con tasas de crecimiento menores pero considerando una mejor estructura, calidad y eficiencia.

### 3.1.1.2 RESUMEN ECONÓMICO EN LOS ÚLTIMOS MESES

Se estima que el crecimiento de la economía mundial habría alcanzado el 3% en el año 2017, y que para el siguiente año siga ese ritmo.



*Fuente: Fondo Monetario Internacional, Mayo 2017.*

El comercio mundial en 2017 creció a un ritmo que no se había visto desde la crisis económica, impulsado principalmente por la demanda interna en la región de Asia Oriental. A continuación se presenta un resumen de las principales economías:

- Unión Europea: El crecimiento económico para el 2017 fue superior a la expectativa, acompañados de resultados favorables en la reducción del desempleo, recuperación de la inversión y

saneamiento de las finanzas públicas. Para el tercer trimestre del año se tenían valores de crecimiento de 2.4%.El desempleo se sitúa en 7.5%, cifra que representa los niveles más bajos en una década.

- Estados Unidos: Para el tercer trimestre se tenía un incremento del PBI en 3%, impulsado principalmente por el consumo privado, que representa las dos terceras partes de su PBI; por su parte, la inversión empresarial creció 3.9%. Su tasa de desempleo cerró el año en 4.0%.
- China: La estimación del crecimiento del PBI en 2017 fue alrededor del 6.7%, cifra que se vio respaldada por el consumo interno y el comercio exterior. El Gobierno ha concentrado sus esfuerzos en controlar el apalancamiento y el crédito. Este último continúa creciendo considerablemente más rápido que el PBI (alrededor del 150%), deuda que impulsó inversiones en infraestructura y desarrollo inmobiliario que dieron a la economía un sorpresivo impulso.
- Japón: En el tercer trimestre de 2017, el PBI habría crecido un 2.1% anual, registrando su periodo de crecimiento más largo en 11 años. El principal motor de la economía, que representa alrededor del 60%, es el consumo privado, y éste experimentó un crecimiento anualizado de 3.7%. Se prevé que el país nipón siga con esta progresiva recuperación.

- México: El país cuenta con ahorros que han favorecido la resistencia de la economía frente a los cambios en las políticas económicas y de comercio de Estados Unidos; sin embargo, lo que ocurra con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte le afectaría (representa la cuarta parte de su PBI). Para el 2018 se prevé que mantenga su sólido crecimiento en 2,3%.
- Brasil: Después de dos años, Brasil logró salir de la recesión aunque con resultados modestos. Este crecimiento fue gracias a la recuperación del sector servicios y por el consumo de las familias; este último favorecido por el freno a la inflación y la rebaja de la tasa básica de intereses. Si su entorno político lo permite, crecería 2,3% en 2018 debido a la estabilización de su consumo interno y al alza de precios de las materias primas.

### 3.1.1.3 LOS PRECIOS DE LAS MATERIAS PRIMAS

Para el año 2018 se tiene proyectado un incremento en los precios de las materias primas, a continuación se describen las más relevantes:

- Petróleo: Se prevé que el barril de petróleo esté alrededor de los \$ 70 por barril, este incremento debido a que la economía mundial se seguirá expandiendo, a la demanda de las economías emergentes, a las restricciones de la OPEP (Organización de los Países Exportadores de Petróleo) y a la producción moderada de Rusia, Nigeria, Venezuela, Iraq e Irán.

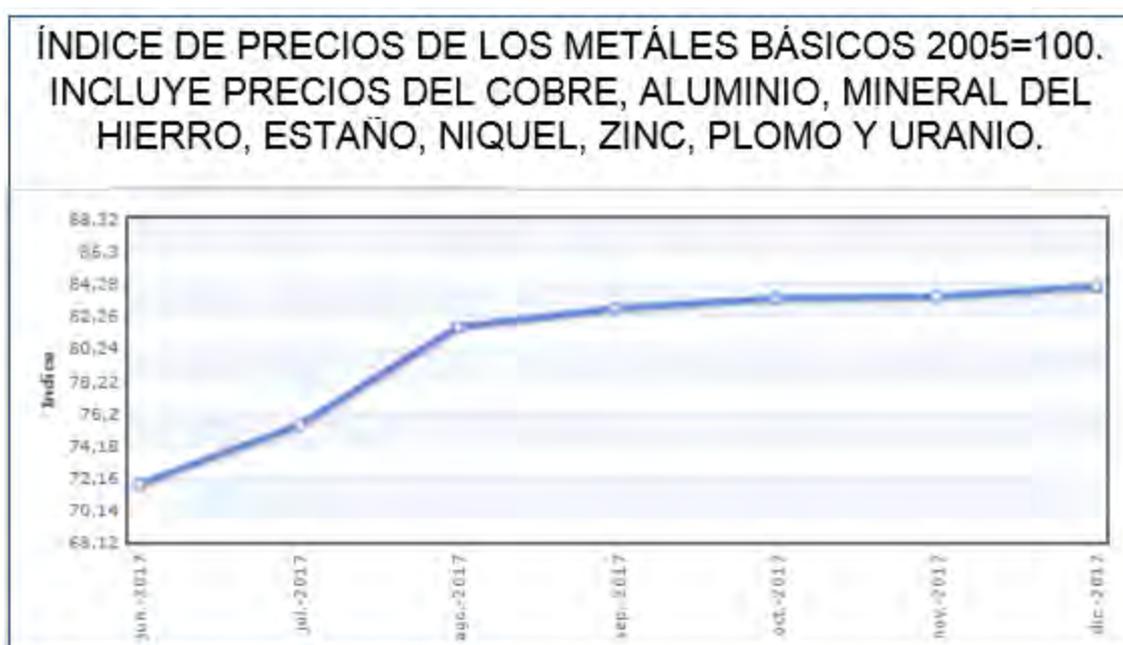
- Cobre: Se tenía estimado un precio de \$3.04 la libra para el año 2018; sin embargo la última proyección la coloca en \$2.94 por libra, y de \$2.91 por libra para el año 2019. El precio del cobre se elevó 32% en 2017, en tanto la economía global mejoraba. En el 2017, los mayores productores de Cobre fueron Chile y Perú, quienes produjeron 5.500 y 2.353 millones de toneladas métricas respectivamente. Cabe señalar que la disminución de la proyección se da por el menor crecimiento de China, principal demandante de este mineral, y del endurecimiento de las condiciones financieras a nivel mundial.



*Fuente: Fondo Monetario Internacional, Marzo 2018.*

- Zinc: Ante los temores de una posible escasez de este suministro, se está manteniendo su precio en niveles altos, llegando a \$ 3,435.50 por tonelada, su nivel más alto desde agosto de 2007.

- Oro: Se espera que se mantenga entre \$ 1300 a \$ 1340 la onza. Depende en gran medida en la posición que mantenga el dólar y de la aceleración del ritmo de alza de los tipos de interés, ya que está muy expuesto a los variaciones de esta tasa.



*Fuente: Fondo Monetario Internacional, Marzo 2018.*

#### 3.1.1.4 ECONOMÍAS DESARROLLADAS

De acuerdo al Fondo Monetario Internacional (FMI), para el año 2018 se espera que el crecimiento de estas economías esté alrededor del 2.4%, cifra similar al año anterior, debido a que los bancos centrales irán eliminando las medidas adoptadas para superar el periodo de crisis y además se espera que el repunte de las inversiones se normalice.

### 3.1.1.5 ECONOMÍAS EN DESARROLLO

Se espera un crecimiento del 4.7% en el 2018, ya que las actividades exportadoras de productos básicos continuarán recuperándose. Este valor se vería afectado por el aumento de las tasas de interés en Estados Unidos, la guerra comercial global, y enfrentamientos políticos. Según el FMI, la cifra se repetirá en el 2019, 4.7%, proyección menor a la estimada a inicios del presente año, y considera que los factores que complican el crecimiento de estas economías son las crecientes barreras al comercio y las presiones de los mercados financieros.

### 3.1.1.6 PROYECCIONES ECONÓMICAS PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

De acuerdo con el FMI para el año 2018 se tiene proyectado un crecimiento de la región en 1,2%, un aumento respecto al estimado de 1.1% del 2017, un valor menor que el previsto inicialmente debido al endurecimiento de las condiciones financieras. Este crecimiento viene reforzado por las proyecciones positivas de Brasil y México, los dos motores de la economía latinoamericana. Sin embargo, estas estimaciones podrían verse afectadas por factores como: los desastres naturales, el proteccionismo comercial de Estados Unidos, intensificación de la incertidumbre normativa y los alcances e implicancias de los casos de corrupción. Argentina enfrenta la devaluación de su moneda y una crisis financiera que puede generar repercusiones en otros mercados emergentes. Por otro lado, Venezuela acumularía un lustro de decrecimiento

ininterrumpido, y junto con Argentina serían los dos países con resultados negativos en Sudamérica. Es relevante evaluar la situación de Venezuela y su efecto en la región:

- Venezuela: La crisis por la que pasa parece acrecentarse. Según las proyecciones del FMI, Venezuela alcanzará para el 2019 el 10'000,000% de hiperinflación. Una situación impulsada por el colapso en la producción del petróleo y su exportación. Las medidas tomadas por el Gobierno para frenar esta crisis económica parecen insuficientes. Las condiciones que padece Venezuela no serán ajenas a los países de la región. Los grandes flujos de migración continuarán debido a la hiperinflación, falta de servicios básicos, delincuencia y pobreza. Los países con la mayor afluencia de los mismos son Colombia y Perú. Se viene planteando una coordinación regional para atender esta crisis, y que los países puedan recibir a los inmigrantes de manera más ordenada y solidaria.

### 3.1.2 SITUACIÓN INTERNA DEL PERÚ Y SU PROYECCIÓN A LO LARGO DEL PLAZO DE DESARROLLO DEL MARKETING PLAN

#### 3.1.2.1 POLITICA

Como resultado de un proceso de vacancia y de un ambiente de corrupción de las principales figuras, instituciones públicas y/o partidos políticos, se ha venido afectando negativamente el crecimiento del país.

La incertidumbre reduce la velocidad, e inclusive llega a frenar los avances que se podrían lograr en el sector económico; además no alientan la inversión privada y llegan a ocasionar una disminución del Gasto. Después de la renuncia del presidente Kuczynski, debido a la insostenible tensión que existía entre los poderes ejecutivo y legislativo, la nueva incertidumbre está relacionada con la forma de hacer frente a los escándalos/destapes de corrupción en las diferentes instituciones de administración de justicia del país.

El presidente Vizcarra cuenta con una aceptación de la población de 61% (IPSOS PERÚ – Octubre 2018) debido a que está luchando contra la corrupción, tiene buenas ideas o planes, y a su capacidad de diálogo. También por las propuestas de reforma del Consejo Nacional de la Magistratura y nuevas disposiciones respecto al Parlamento Nacional, que ha planteado mediante las Reformas.

### 3.1.2.2 ECONÓMICA

La economía de Perú depende en alto grado de la minería. Los principales productos de exportación del país son los metales, siendo el cobre el que representa aproximadamente el 27% de los mismos, seguido por el oro y el zinc. Los 5 principales países que reciben nuestras exportaciones son: China, Estados Unidos, España, Japón y Corea del Sur.

## EXPORTACIONES DE PERÚ EN NOV. 2016 -2017

Sector económico	(Millones de US\$ de 2007)		Variación porcentual	
	Nov. 16	Nov. 17	Nov.17 / Nov.16	Ene-Nov.17/ Ene-Nov.16
<b>Total 1/</b>	<b>3 541,0</b>	<b>3 989,6</b>	<b>12,7</b>	<b>11,7</b>
<b>I Productos tradicionales</b>	<b>2 573,0</b>	<b>2 939,9</b>	<b>14,3</b>	<b>11,1</b>
Pesquero	8,9	12,7	42,4	80,2
Agrícola	86,3	95,5	10,7	1,4
Minero	2 085,0	2 379,2	14,1	6,6
Petróleo y gas natural	392,7	452,5	15,2	29,7
<b>II Productos no tradicionales</b>	<b>958,8</b>	<b>1 041,9</b>	<b>8,7</b>	<b>13,6</b>
Agropecuaria	456,2	405,6	-11,1	6,5
Textil	74,9	79,6	6,2	4,9
Pesquero	109,8	209,8	91,1	71,5
Químico	91,5	101,8	11,2	3,3
Metalmeccánico	36,2	52,1	43,8	15,7
Siderometalúrgico	99,4	96,9	-2,5	0,0
Minería no metálica	45,3	48,7	7,4	4,0
Resto	45,5	47,5	4,4	11,1

Nota: Información preliminar.

1/ Incluye otros.

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.  
Instituto Nacional de Estadística e Informática.

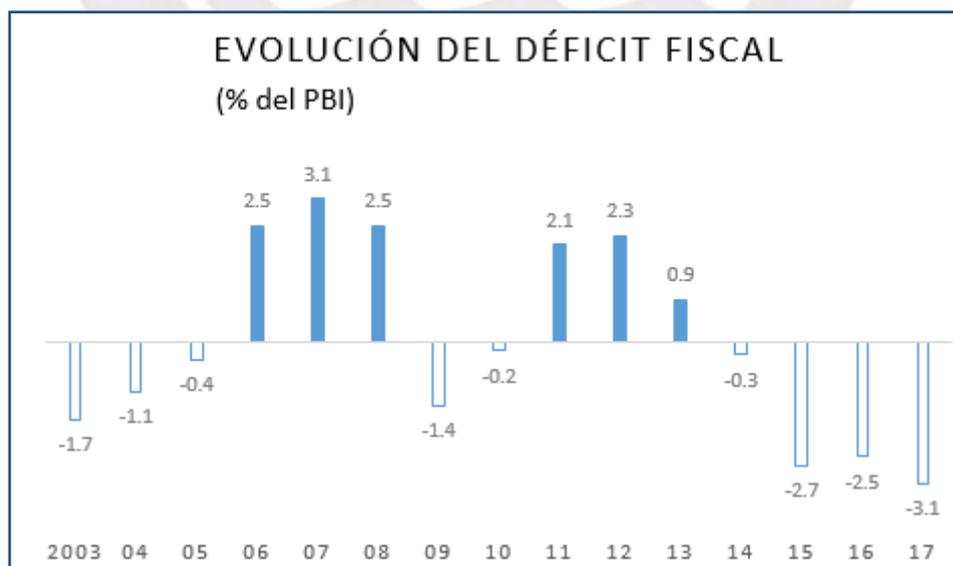
Fuente: SUNAT, INEI, Febrero 2018.

De acuerdo al Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) se tiene una menor proyección del superávit de la balanza comercial (resultado de las exportaciones e importaciones), debido a la caída del precio del cobre. Sin embargo, la balanza estará alentada por los envíos no tradicionales que crecerán en un 13.3%. Considerando la mejora de la economía global y la recuperación del precio del cobre, se presenta un entorno favorable para el crecimiento del país. El MEF corrigió al alza el crecimiento económico a 4% para este año, cifra que está en sintonía con las propuestas por el FMI, 4.1%, y el BM, 3.9% (Oct-18). Esta proyección responde al mayor dinamismo interno como consecuencia de la inversión pública, y al impulso fiscal y monetario.



*Fuente: Elaboración propia en base a MEF de Agosto de 2018.*

Asimismo, el presidente del Consejo Fiscal (CF), Waldo Mendoza, señaló que la caída de 4.8 puntos porcentuales del PBI en la recaudación es uno de los factores que más preocupan al país. Lo que conlleva a tener un déficit fiscal de 3.1% en el 2017.



*Fuente: Elaboración propia en base a La República del 25 de abril de 2018.*

De la misma manera, el CF considera que la reducción del crecimiento de la inversión pública, de 17.5% a 14%, se debe a la menor ejecución por Reconstrucción, los retrasos en la ejecución de algunos proyectos como la Línea 2, y el efecto de las elecciones regionales y municipales.

Finalmente, la deuda pública también ha aumentado, continuando una senda de crecimiento que la acerca al 30% del PBI, que es el límite legal establecido.

#### 3.1.2.3 EMPRESARIAL

Al mejorar la situación económica de Perú, desde la década de los noventa, las empresas han logrado progresar. Después de atravesar entornos mundiales favorables, políticas macro económicas prudentes y algunas reformas estructurales, la clase empresarial se ha posicionado de manera favorable. Sin embargo, el último año, el positivismo decayó y se originó un ambiente de incertidumbre. Se necesitan superar los escándalos de corrupción y la inestabilidad política para que las inversiones y la generación de empleo vuelvan a los ritmos necesarios para continuar avanzando como nación. Algo también requerido por los empresarios es que se den las reformas estructurales y fiscales; además de mejorar la eficiencia de los servicios públicos.

#### 3.1.2.4 CICLO ECONÓMICO ACTUAL DEL PAÍS

Con las mejores condiciones de la economía mundial y el alza de precios de materias primas, se espera un crecimiento más alto para el 2019, es una

recuperación cíclica. La inversión pública genera movimiento en el sector construcción, y eso a su vez genera empleo para los próximos años. La meta del 2017 era ejecutar alrededor del 80% del presupuesto para inversión del año. Además de una mejora en la inversión pública, otros indicadores también muestran un mejor panorama, como la inversión privada; por lo que podríamos señalar que el país está de vuelta en su fase expansiva del ciclo económico, aunque de manera moderada, después de atravesar un periodo de desaceleraciones.

### 3.1.3 CONCLUSIONES RESPECTO AL MACRO ENTORNO Y SU INFLUENCIA EN EL MARKETING PLAN

A pesar de las mejores proyecciones para la economía nacional, ésta se encuentra enfrentando actualmente el incremento del desempleo, el subempleo y la pobreza. El Poder Ejecutivo deberá plantear políticas de Estado que alienten el crecimiento y desarrollo nacional, algunas de las medidas más importantes son la inversión pública en el proceso de reconstrucción, iniciar la consolidación fiscal y normas para ejecutar el gasto.

De los factores externos antes analizados, así como las proyecciones que se esperan de los mismos; podemos señalar que durante los dos años siguientes se tiene un entorno favorable que alienta la inversión y el consumo interno. De tomarse las medidas necesarias y adecuadas, se espera un crecimiento continuo con miras al Bicentenario, que es la meta del Gobierno actual.

De lo antes expuesto, se confirma un macro entorno favorable para la consideración en la inversión y ejecución del proyecto “El Bosque”.

## 3.2 MICRO ENTORNO

### 3.2.1 INVESTIGACION DE MERCADO

#### 3.2.1.1 METODOLOGÍA

##### 3.2.1.1.1 FUENTES SECUNDARIAS

- Recopilación de información de estadísticas inmobiliarias como Infoinmobiliaria. Estudios realizados por CAPECO o entidades bancarias.
- Analizar cuál ha sido el desarrollo del mercado inmobiliario el año pasado y proyectar la tendencia al 2018.
- Contrastar con datos socioeconómicos del INEI que muestre la viabilidad de la financiación de los futuros propietarios.
- Revisar oferta disponible de inmuebles en portales inmobiliarios.

##### 3.2.1.1.2 FUENTES PRIMARIAS

- Delimitar el sector a analizar, según características similares de ubicación, producto, calidad, cercanía al Proyecto.
- Realizar visitas a los proyectos nuevos y a las propiedades de segundo uso.

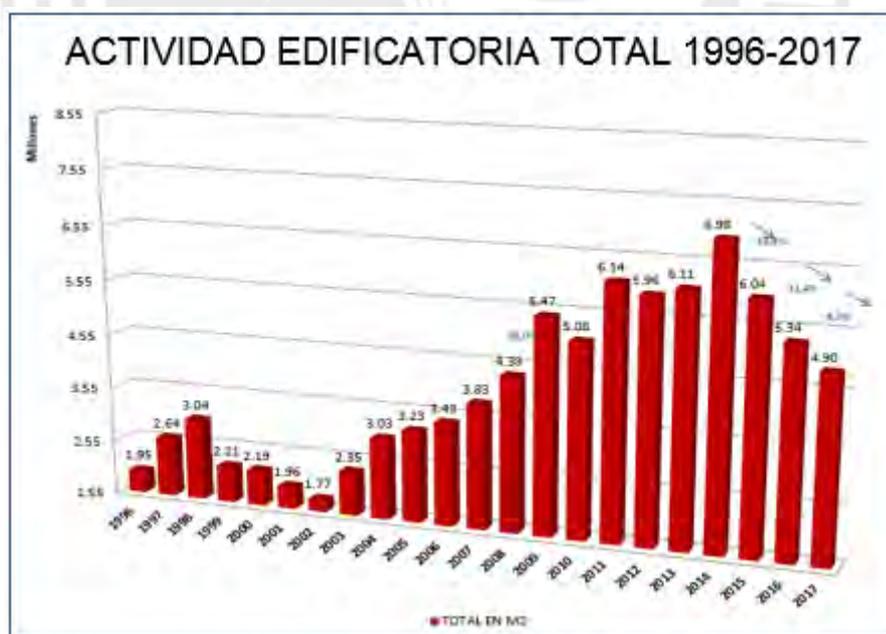
- Realizar encuestas sobre el proyecto, para determinar la necesidad y preferencias, y así proponer una diferencia entre nuestro Proyecto y la competencia.
- Analizar los datos obtenidos para elaborar el programa base del Proyecto.

### 3.2.1.2 ESTUDIOS DE INVESTIGACION

#### 3.2.1.2.1 RESULTADOS DE FUENTES SECUNDARIAS

- ACTIVIDAD EDIFICATORIA ACTUAL.

En los últimos 2 años la actividad edificadora ha variado en un -8.26%, esto se evidencia en la disminución de edificaciones ofertadas y no comercializables.



Fuente: CAPECO 2017.

Tabla 5

## ACTIVIDAD EDIFICATORIA SEGÚN DESTINO 1996-2017

ACTIVIDAD EDIFICADORA TOTAL	Participación 2017 (%)	2016	2017	Var.% 2016-2017
Vivienda	69,21	3 474 791	3 394 055	-2,32
Locales comerciales	1,99	143 728	97 584	-32,11
Oficinas	8,79	499 502	430 822	-13,75
Otros destinos	20,00	1 226 973	980 977	-20,05
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>5 344 994</b>	<b>4 903 438</b>	<b>-8,26</b>

Fuente: CAPECO 2017.

- DEMANDA DE EDIFICACIONES

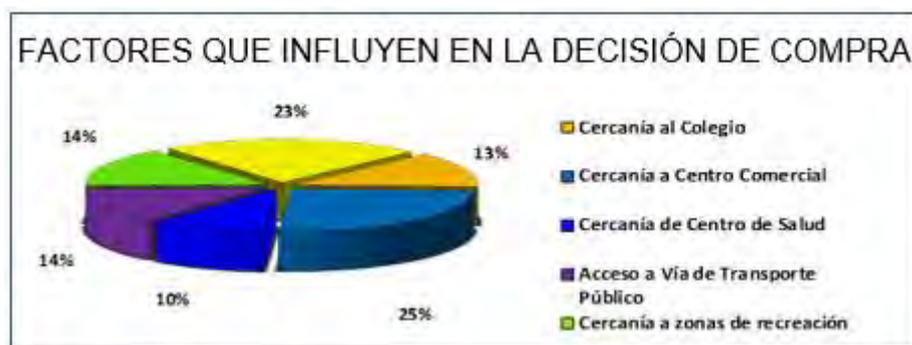
El 21.43% de los hogares de Lima se encuentran interesados en comprar una vivienda y cuentan con la capacidad de pagar la cuota inicial y responder por las cuotas mensuales (demanda efectiva). A finales del 2017 se tenían 490 092 hogares considerados como demanda efectiva y tan solo 25 332 viviendas de oferta inmediata, lo que generaba una demanda insatisfecha de 464 760 hogares; de los cuales el 61.74% puede aplicar a un subsidio por parte del Estado.

Tabla 6

## DEMANDA INSATISFECHA

PRECIO DE LA VIVIENDA EN S/ . Soles	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA INMEDIATA	DEMANDA INSATISFECHA	PARTICIP. POR RANGO
	HOGARES	VIVIENDAS	HOGARES	%
Techo Propio (hasta 25 UITs)	131 150	326	130 824	28.14
Mivivienda I (hasta 50 UITs)	231 573	4 693	226 880	48.82
Mivivienda II (hasta 74 UITs)	65 864	5 838	60 026	12.92
Vivienda no social (más de 74 UITs)	61 505	14 475	47 030	10.12
<b>TOTAL</b>	<b>490 092</b>	<b>25 332</b>	<b>464 760</b>	<b>100.00</b>

Fuente: CAPECO 2017.



Fuente: CAPECO 2017.



Fuente: CAPECO 2017.

- OFERTA DE EDIFICACIONES

Al término del año 2017 se registraron 25 471 unidades de vivienda, de los cuales el 98.6% son departamentos. La oferta de vivienda en los tres últimos años se ha mantenido creciendo a razón del 3.9% aproximadamente.

Tabla 7

## OFERTA DE VIVIENDA 2015 - 2017

Año	En planos (unid.)	En construcción (unid.)	Terminadas (unid.)
2015	7 973	13 234	2 554
2016	10 788	10 450	3 281
2017	11 098	12 099	2 274

Fuente: CAPECO 2017.

De las viviendas ofertadas solo el 41.3% cuentan con subsidio del Estado, premio o bono del buen pagador, según el precio de la vivienda que elijan.

Tabla 8

## ESTRUCTURA DE OFERTA DE DEPARTAMENTOS

SECTOR URBANO	UNIDADES	PRECIO MEDIO POR UD. (S/. SOLES)	ÁREA PROMEDIO M2	PRECIO POR M2 (S/. SOLES)
1. Lima Top	5 132	803 108	107.9	7 267
2. Lima Moderna	9 463	392 647	72.8	5 396
3. Lima Centro	3 750	289 428	64.6	4 513
4. Lima Este	1 330	203 417	66.2	3 049
5. Lima Norte	2 129	158 245	68.3	2 282
6. Lima Sur	1 161	282 650	67.9	4 179
6A Lima Sur (Balnearios)	286	845 138	151.1	5 366
7. Callao	1 856	179 236	61.9	2 879
<b>TOTAL</b>	<b>25 107</b>	<b>415 521</b>	<b>77.5</b>	<b>5 016</b>

Fuente: CAPECO 2017.



*Fuente: CAPECO 2017.*

- CERCADO DE LIMA

Este distrito posee una distribución urbana variada, ya que cuenta con zonas turísticas (centro histórico), zonas tradicionales, zonas industriales y urbanizaciones residenciales de clase media.

La gran mayoría de las unidades inmobiliarias están orientadas al NSE B, con un 91.7% de participación. Las tipologías predominantes son de 2 y 3 dormitorios, con una cantidad similar de unidades disponible.

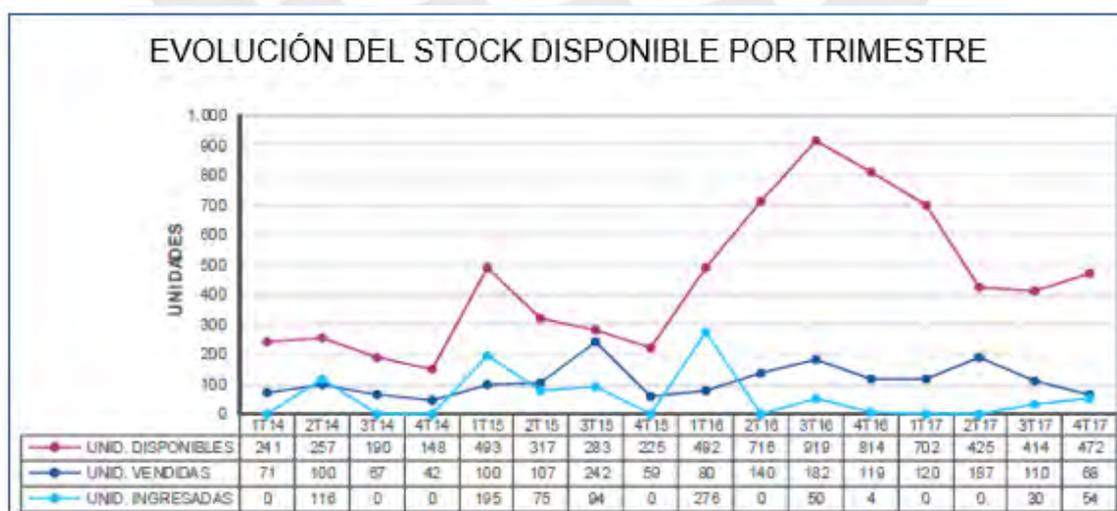
Tabla 9

## PARTICIPACIÓN DE LAS UNIDADES DISPONIBLES POR TIPOLOGÍA Y NSE

DISTRITO	TIPOLOGIA	UND. DISP.	NSEA+	NSEA	NSEAB	NSEB	NSEC	NSED
CERCADO DE LIMA	1 DORM.	36	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%	100.0%	0.0%
	2 DORM.	223	0.0%	0.0%	13.3%	51.0%	0.0%	0.0%
	3 DORM.	212	0.0%	0.0%	86.7%	46.0%	0.0%	0.0%
	4 DORM.	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	5 DORM.	1	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
TOTAL DISTRITAL		472	0.0%	0.2%	3.2%	91.7%	4.9%	0.0%

Fuente: TINSA. Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.

De la evolución del stock se observa una detención del crecimiento en el 3T del 2016, volviendo a ingresar unidades en el 3T del 2017 pero en menor cantidad. La venta se ha mantenido alrededor de 100 unidades por trimestre, manteniendo un stock de 472 unidades al cierre del año 2017.



Fuente: TINSA. Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.

Como se mencionó antes, las tipologías predominantes son de dos y tres dormitorios, con 47.2% y 44.9% respectivamente. Las unidades de un dormitorio representan solo el 7.6%.



*Fuente: TINSA. Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.*

La oferta de las unidades inmobiliarias de dos dormitorios se mantiene en 400, manteniendo un crecimiento mínimo después del gran aumento de unidades disponibles en el 3T del 2016. Las ventas se han mantenido constantes, con excepción de los últimos dos trimestres en que hubo disminución de las mismas.



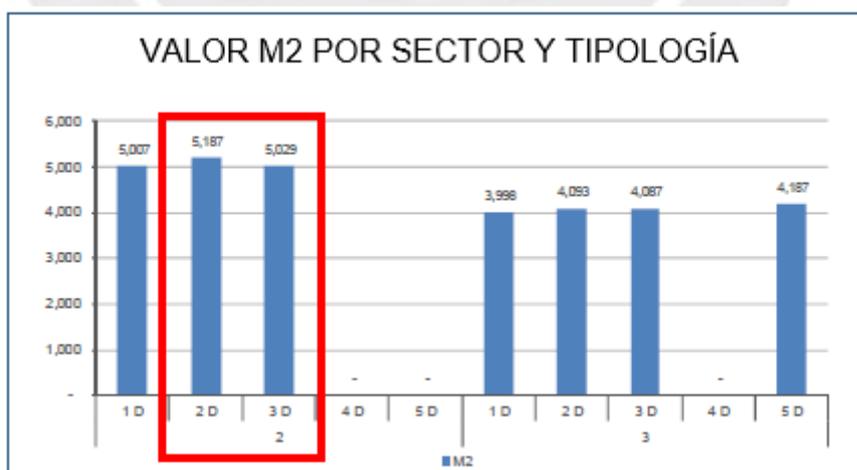
*Fuente: TINSA. Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.*

En cuanto a la oferta de tres dormitorios, estas aumentaron el 4T de 2017, junto con las unidades ingresadas; sin embargo, las ventas cayeron.



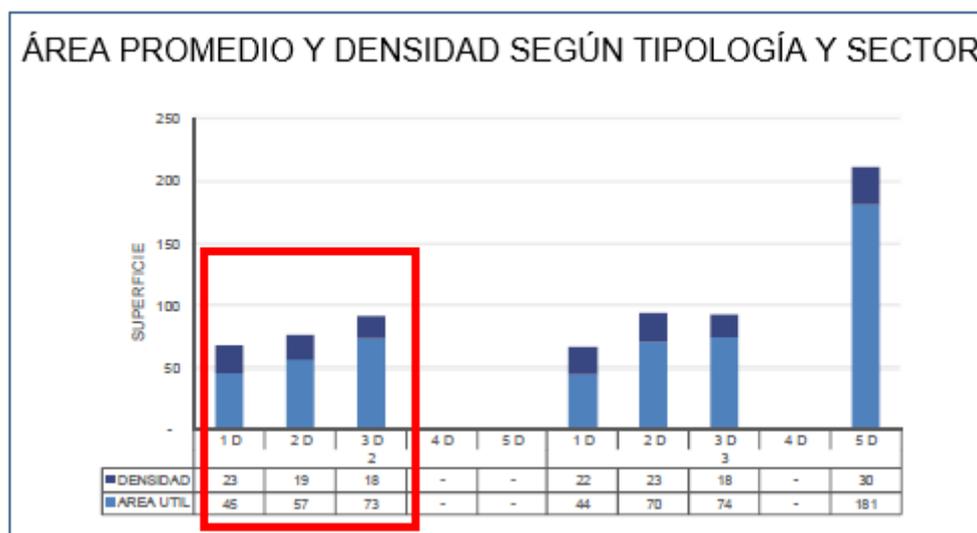
Fuente: TINSA. Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.

Considerando la zona 2, que es donde se ubica nuestro proyecto, los precios por m<sup>2</sup> para las tipologías de dos y tres dormitorios son de S/5,187 y S/5,029 respectivamente; siendo estos valores superiores a los proyectos que se encuentran en la zona 3.



Fuente: TINSA. Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.

Las áreas promedio son más pequeñas en la zona 2 que en la zona 3. Para la zona en que nos encontramos, los departamentos de dos dormitorios tienen 57 m<sup>2</sup> en promedio, y los de tres tienen 73m<sup>2</sup>.



Fuente: TINSA. Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.

- JESÚS MARÍA

Este distrito está compuesto por hogares de estrato social medio alto en relación con Lima Metropolitana. Está atravesando un proceso de reconversión urbana debido a la gran cantidad de edificaciones que se han venido desarrollando en el distrito, la tipología de vivienda está cambiando y la densidad está aumentado.

Las unidades inmobiliarias están orientadas en su gran mayoría a los NSE AB y B, contando con un 63.4% de unidades disponibles pertenecientes al NSE AB y un 34.3% al NSE B. La tipología con mayor cantidad de unidades disponibles es la de tres dormitorios, con 907, seguida de la de dos dormitorios, con 638 unidades. En el NSE B se cuenta con un 49.2% de unidades de dos

dormitorios, seguidos por una cantidad similar de unidades de uno y tres dormitorios.

Tabla 10

PARTICIPACIÓN DE LAS UNIDADES DISPONIBLES POR TIPOLOGÍA Y NSE

DISTRITO	TIPOLOGÍA	UNID. DISP.	NSE A+	NSE A	NSE AB	NSE B	NSE C	NSE D
JESÚSMARÍA	1 DORM.	81	0.0%	0.0%	0.5%	29.5%	0.0%	0.0%
	2 DORM.	638	100.0%	23.7%	30.6%	49.2%	0.0%	0.0%
	3 DORM.	907	0.0%	66.4%	66.8%	21.2%	0.0%	0.0%
	4 DORM.	3	0.0%	7.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	5 DORM.	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
<b>TOTAL DISTRITAL</b>		<b>1,729</b>	<b>0.1%</b>	<b>2.2%</b>	<b>63.4%</b>	<b>34.3%</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>

Fuente: TINSA. Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.

De la evolución del stock se observa el crecimiento casi continuo de las unidades disponibles, de 1729 unidades al 4T del 2017. Las ventas aumentan en un ritmo mucho más restringido, alcanzando las 310 unidades en último trimestre del año 2017; lo que da lugar a un stock muy superior.



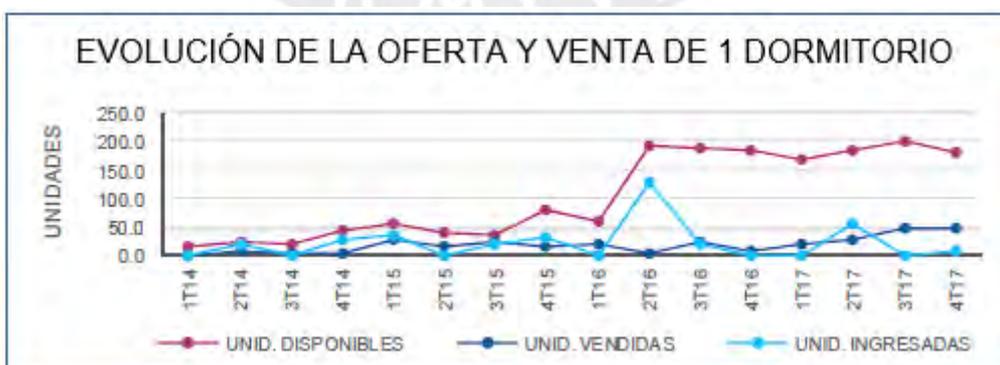
Fuente: TINSA. Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.

Considerando que la oferta en Jesús María está determinada en un 52.5% por unidades de tres dormitorios, en un 36.9% por unidades de 2 dormitorios y con un 10.5% por unidades de un dormitorio; analizaremos las ventas de estas tipologías.



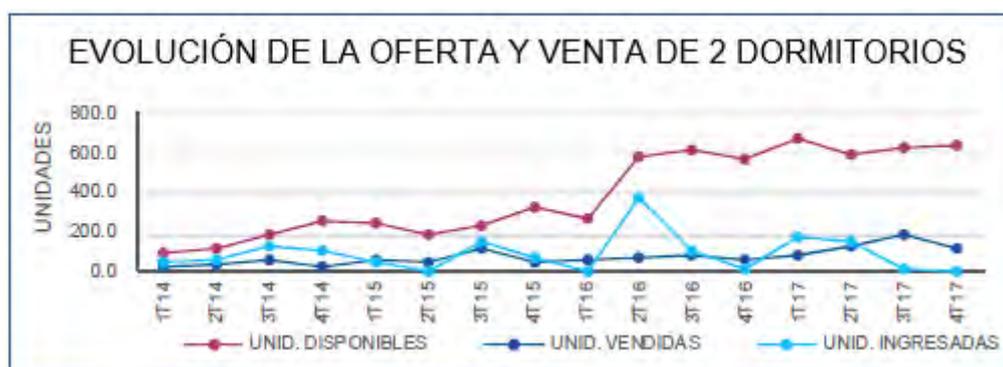
Fuente: TINSA. Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.

En cuanto a la oferta de un dormitorio, tuvo un alto ingreso de unidades en el 2T del 2016 lo que elevó la cantidad de unidades disponibles. La venta se mantuvo casi estable, aunque en los últimos 2 trimestres se ha incrementado, alcanzando las 50 unidades.



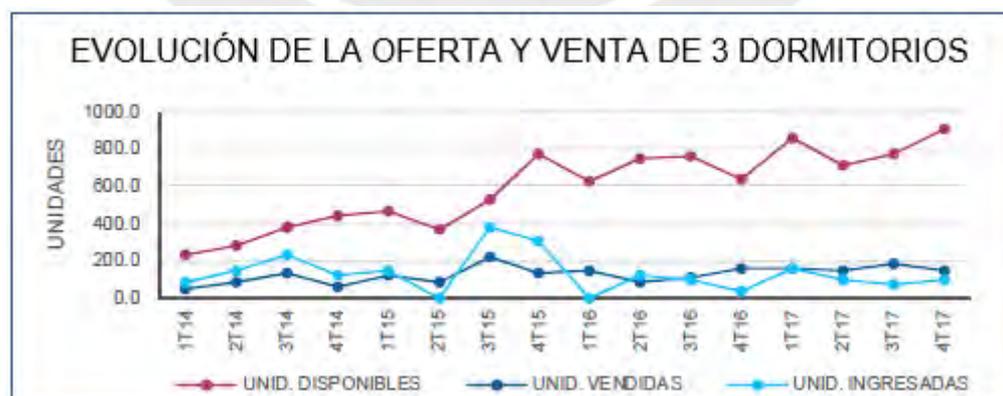
Fuente: TINSA. Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.

De manera similar, el 2T del 2016 ingresó una gran cantidad de unidades disponibles de dos dormitorios, incrementando el stock más no las ventas. Sin embargo, ha habido un incremento en las ventas durante los dos últimos trimestres del año 2017.



*Fuente: TINSA. Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.*

Respecto a las unidades disponibles de tres dormitorios, a diferencia de las dos tipologías anteriores, este tuvo el salto en el año 2015 y a partir de ahí se ha mantenido un stock similar. Las ventas, sin embargo, se mantienen a un ritmo casi constante.



*Fuente: TINSA. Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.*

La zona 10 es la zona que limita con la ubicación del presente proyecto. En cuanto a los valores por m<sup>2</sup>, no hay una marcada diferencia entre las diferentes tipologías, manteniéndose un promedio de S/. 5,500. Valores inferiores a los de la otra zona del distrito.



*TINSA. Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.*

Las áreas promedio son similares independientemente de la zona. Para la zona considerada se tiene un promedio de 75 m<sup>2</sup> para dos dormitorios y de 83m<sup>2</sup> para tres dormitorios.



Fuente: TINSA. Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.

### 3.2.1.3 CONCLUSIONES SITUACION DE MERCADO

Para el año 2017 la demanda efectiva de vivienda ascendió a 21.43% de los hogares de Lima y Callao (2'286,872 hogares) a diferencia de la producción de la actividad edificatoria, que es un poco menor al 8.26%, lo que genera una expectativa de recuperación del sector para el 2018.

La ubicación elegida para desarrollar el proyecto se encuentra favorecida de diferentes atractivos, que convergen con los factores que influyen en la elección de compra de un departamento; entre los cuales se tiene cercanía a centros comerciales, a lugares de recreación, a vías de transporte público, a locales educativos, entre otros. Además, por la cercanía a Jesús María, es posible tomar las características más valoradas de esa zona para realzar los atractivos de nuestro proyecto y competir con ese mercado también.

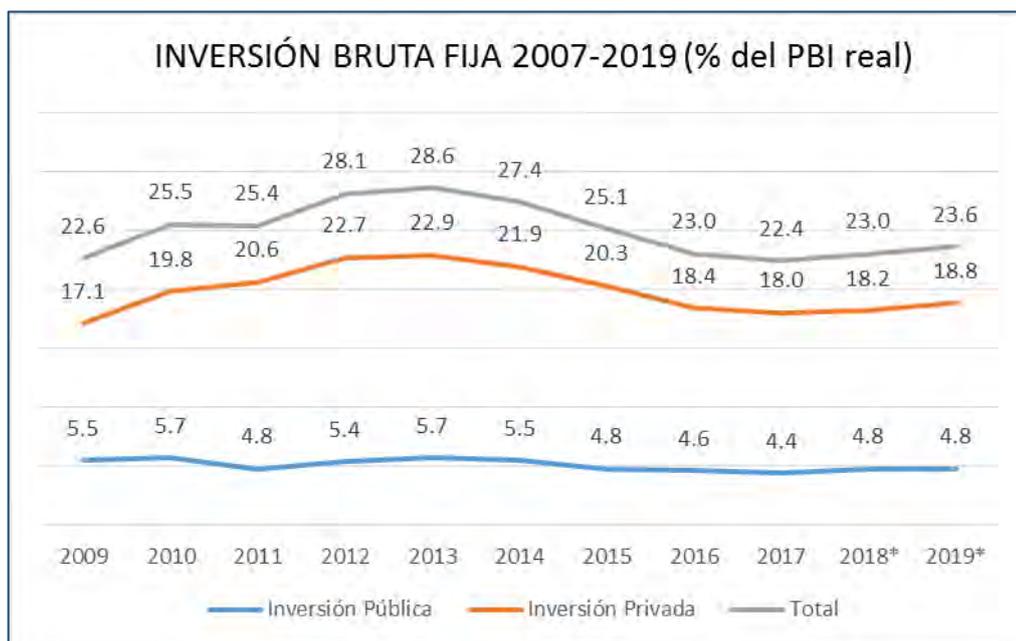
### 3.2.2 EL GOBIERNO

#### 3.2.2.1 NORMAS VIGENTES APLICABLES

En la actualidad el estado promueve diferentes tipos de programas para impulsar la adquisición de vivienda formal, estos programas incluyen subsidios de acuerdo al precio del inmueble. Considerando que el proyecto está dirigido a segmento B, las características de los inmuebles colocan a los departamentos precios sobre los S/ 175,000.000; es decir solo se puede aplicar al “Bono del Buen Pagador” del Nuevo crédito Mi Vivienda. Este bono se añade a la cuota inicial de la vivienda (10% del monto del inmueble), permitiendo un menor financiamiento por parte del banco.

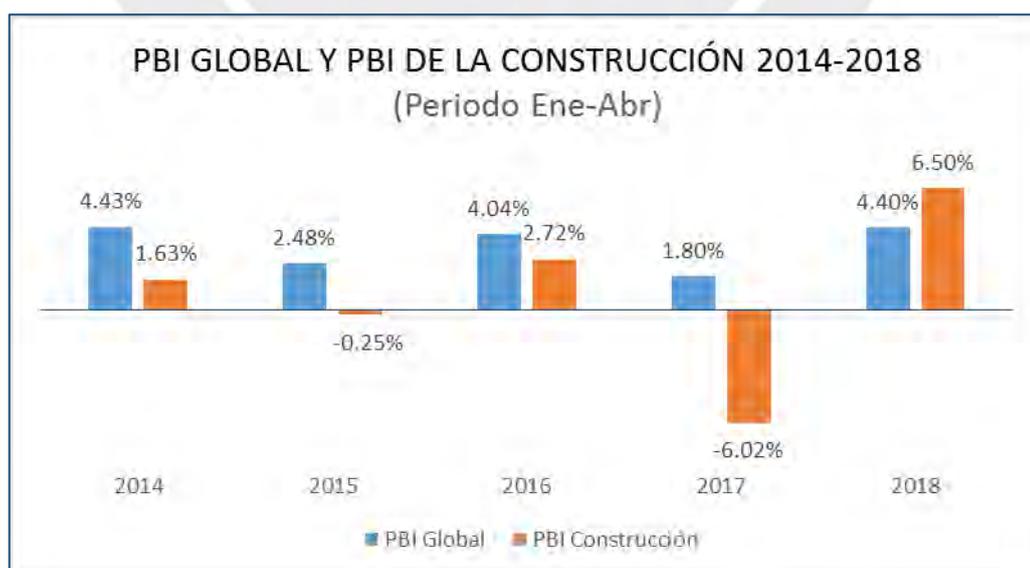
#### 3.2.2.2 FACTORES INCENTIVADORES

De acuerdo al Reporte de Inflación del BCRP, después de cuatro años de disminución de la Inversión bruta fija, para el 2018 y 2019 se tienen proyectados incrementos escalonados. Un comportamiento similar es el referido a la inversión privada.



*Fuente: BCRP – Reporte de Inflación Junio 2018.*

Considerando la información hasta el segundo bimestre del año 2018 reportada por el INEI, se alcanzó un crecimiento de 6.50% del PBI de la construcción, consiguiéndose revertir la tendencia negativa que se presentó en el 2017.



*Fuente: INEI – Informe Económico de la Construcción N°19. Julio 2018.*

Otro elemento incentivador sería el Bono Mi Alquiler, este proyecto está orientado a subsidiar hasta el 30% del monto del alquiler mensual de una vivienda por un periodo de cinco años. Tendría un tope de S/. 500 y se podría emplear en alquileres que no excedan los S/. 1,500 mensuales. Está dirigido a grupos de personas de entre 18 a 40 años. El objetivo es que el grupo de personas beneficiadas con el mismo puedan ahorrar para completar la cuota inicial de la compra de una vivienda. Actualmente el proyecto ha sido enviado al Congreso para que sea aprobado por la Comisión de Vivienda y ratificado en el Pleno.

#### 3.2.2.3 ELEMENTOS DESINCENTIVADORES

La anulación de la posibilidad de reducir del Impuesto a la Renta (IR) los intereses producto del crédito hipotecario para la primera vivienda. Esto permitía reducir hasta 3 UIT adicionales al momento de declarar el IR. El ministro de economía, Carlos Oliva, manifestó que esta medida buscaba la formalización; sin embargo, los créditos se realizan con bancos por lo que no se estaba atacando el problema y no se cumplían los objetivos.

#### 3.2.2.4 CONCLUSIONES

Se puede observar que el Gobierno tiene y viene trabajando políticas que ayuden a la mejora del desempeño del sector construcción y vivienda. En lo que va del año 2018 se registran cifras positivas en el sector construcción y en el

consumo interno de cemento, por lo que se espera que se mantenga el crecimiento del mismo y así salir de la tendencia negativa obtenida en el 2017.

### 3.2.3 AUTORIDADES MUNICIPALES Y SU INFLUENCIA

#### 3.2.3.1 ORDENANZAS RELEVANTES

El Proyecto se desarrollará bajo la jurisdicción de la Municipalidad Metropolitana de Lima, los usos de suelo así como las actividades que se desarrollan en él se encuentran afectas a la “Ordenanza N° 893” (27 de diciembre 2005) en donde cita lineamientos generales.

ZONA	USOS GENERALES PERMITIDOS	LOTE MINIMO (m2)	FRENTE MINIMO (ml)	ALTURA DE EDIFICACION MÁXIMA (pisos)	AREA LIBRE MINIMA	ESTACIONAMIENTO
Residencial de Densidad Media RDM (d)	Vivienda Unifamiliar	120	6	3	30%	1 cada viv
	Vivienda Multifamiliar	150	8	4	40%	1 cada 2 viv
		150	8	5 (a)	40%	1 cada 2 viv
		200	10	5	40%	1 cada 2 viv
	200	10	6 (a)	40%	1 cada 2 viv	
Vivienda-Taller	180	8	3 (b)	35%	1 cada viv	
Conjunto Residencial	1600		7	50%	1 cada viv	
Residencial de Densidad Alta RDA	Vivienda Multifamiliar	300	10	7	40%	1 cada viv
	300	10	1.5 (a+r) (c)	50%	1 cada viv	
Conjunto Residencial	2500		1.5 (a+r)	60%	1 cada viv	

ZONA		ALTURA EDIFICACIÓN	USO RESIDENCIAL COMPATIBLE (b)	TAMAÑO DE LOTE	AREA LIBRE	ESTACIONAMIENTO (c)
CM	Comercio Metropolitano	1.5 (a+r)	HUA	Existente o Según Proyecto	No exigible para uso comercial Los pisos destinados a vivienda dejaran el área libre que se requiere según el uso residencial compatible	1 cada 50 m2
CZ	Comercio Zonal	1.5 (a+r)	RDA - RDM	Existente Según Proyecto		1 cada 50 m2
CV	Comercio Vecinal	5 pisos (a)	RDM	Existente o Según Proyecto		1 cada 50 m2

Con el fin de regular las edificaciones nuevas que se desarrollan en el área de influencia del Parque de la Reserva, se aprueba el 25 de mayo del 2006 la “Ordenanza N° 946” que define el plano de alturas específicas normativas de las

edificaciones ubicadas en el entorno del parque y el sector de Santa Beatriz, indicando lo siguiente:

- Lote normativo mínimo: 1,000 m<sup>2</sup>.
- Área libre mínima: 50%
- Las alturas de Edificación aprobadas por el plano de alturas específicas.
- Retiros laterales mínimos: de 1.50ml.
- Retiro frontal mínimo: 5.00ml (aplicable a todos los predios conformantes del ambiente urbano Monumental del Parque de la reserva)

En sesión de consejo con fecha 15 de febrero del 2007 se aprueba la Ordenanza N° 1000 que modifica la exigencia de un (1) estacionamiento por cada vivienda, proponiendo un (1) estacionamiento cada tres (3) viviendas.

De lo anterior, para diseñar nuestro Proyecto de uso mixto, se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Sector comercio a la Ordenanza N° 893.
- Sector de vivienda a la Ordenanza N° 946 y Ordenanza N° 1000. En el anexo II se detalla la normativa que rige el Proyecto.

### 3.2.3.2 ACTITUD DE LA AUTORIDAD MUNICIPAL

El edificio El Bosque se encuentra dentro del ámbito de influencia de la Municipalidad Metropolitana de Lima. Para el periodo 2019-2022 se ha elegido

como alcalde a Jorge Muñoz, abogado y con Maestría en Planificación Territorial y Gestión; además ha sido dos veces alcalde de Miraflores. Tomando en cuenta su pasada actuación municipal, se espera una continuidad en la transparencia, en la ejecución de obras, en la aplicación de las Normas para todos por igual y en contar con funcionarios abiertos al diálogo y consultas. Además ha manifestado revisar el Plan Metropolitano de Desarrollo Urbano de Lima y Callao al 2035 (PLAM 2035) para encaminar la ciudad a una más ordenada, conectada e inclusiva, con menores problemas de transporte.

#### 3.2.3.3 CONCLUSIONES

El terreno al encontrarse ubicado dentro del área de protección del Parque de la Reserva cuenta con una normativa especial que beneficia el desarrollo inmobiliario.

#### 3.2.4 SERVICIOS PÚBLICOS

La ubicación donde se encuentra el Proyecto es una zona urbanizada que cuenta con los servicios de agua, luz, telefonía, internet y cable. Sin embargo, el servicio de Gas Natural no se encuentra contemplado en los entornos del Proyecto. De la revisión de los planes de expansión de la red de distribución de gas natural, se desprende que aún no es un servicio que se podría contar en la zona a mediano plazo.



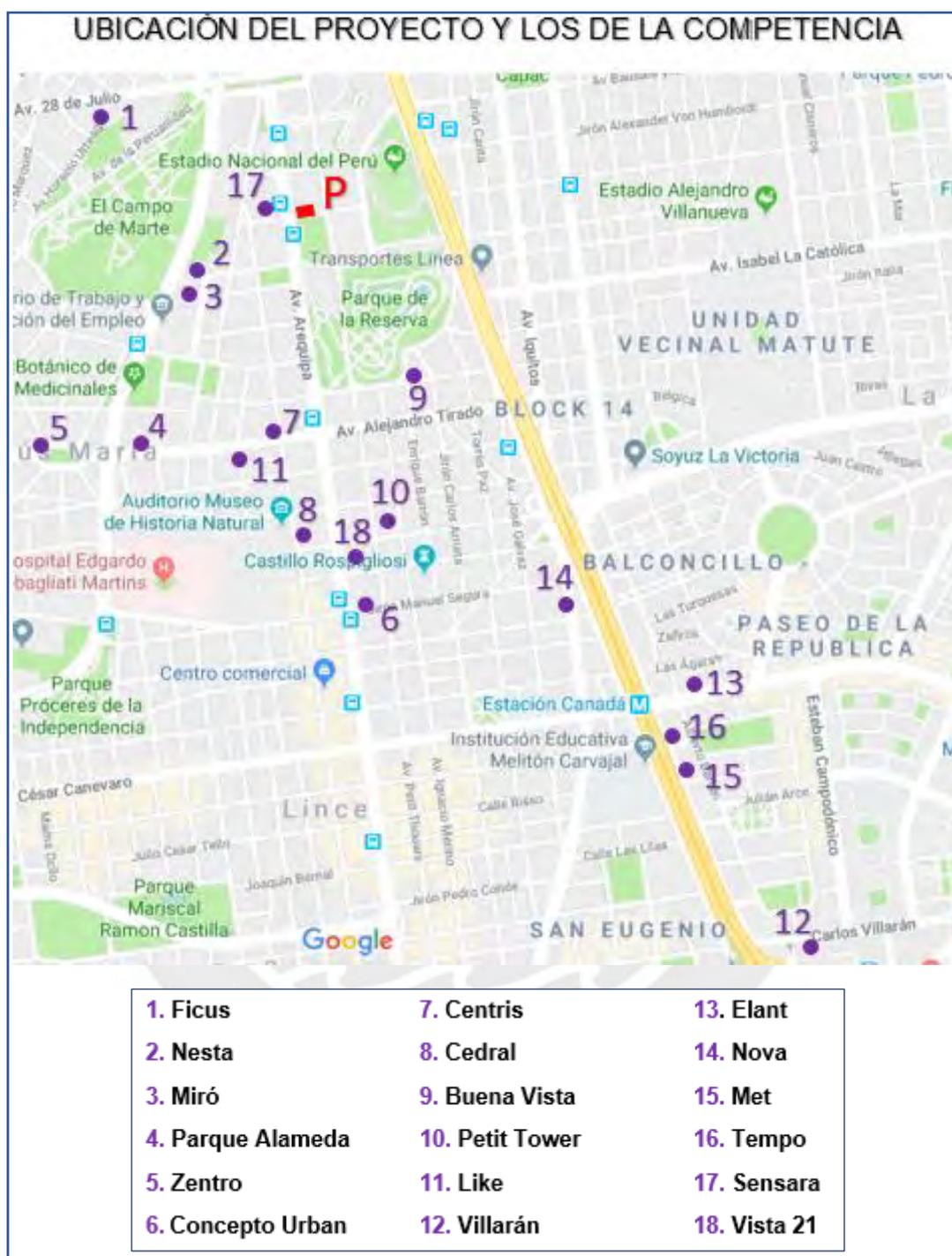
*Fuente: Calidda. Consulta de Zona. Setiembre 2018.*

La falta de este servicio limita el Proyecto, en cuanto es una característica tomada en cuenta para la compra de una nueva vivienda.

### 3.2.5 LA COMPETENCIA

#### 3.2.5.1 COMPETIDORES DIRECTOS

Según la base de Infoinmobiliaria a diciembre del 2017, existen actualmente en Lima y Jesús María 30 proyectos inmobiliarios que cuentan con unidades en venta, entre viviendas de estreno y de segundo uso. Se han identificado inicialmente dieciocho proyectos cercanos al nuestro.



*Fuente: Elaboración propia en base a Google Maps de Junio 2018.*

Tabla 11  
EVALUACIÓN DE LA COMPETENCIA

N°	INMOBILIARIA	PROYECTO	DIRECCIÓN	DISTRITO	ETAPA	PISOS	DEPARTAMENTOS						VELOCIDAD PROM.	INICIO VENTAS	ENTREGA
							TOTAL	VENDIDOS	DISPONIBLES	AREA PROM.	PRECIO	P. POR M2			
1	Abril	Ficus	Av. Horacio Urteaga 432	Jesús María	Pre Venta	25	264	27	237	63.4	S/. 338,958.00	S/. 5,406.00	2.75	may-17	mar-20
2	Cosapi - Grupo Lar	Nesta	Av. Salaverry 475	Jesús María	Construcción	20	198	160	38	81.2	S/. 495,320.00	S/. 6,100.00	4.85	jun-15	dic-18
3	Ingo Casa	Miró	Av. Salaverry 575	Jesús María	Pre Venta	25	165	10	150	89.5	S/. 467,638.00	S/. 5,225.00	3.33	ene-18	may-20
3*	Ingo Casa	Dalí 575	Av. Salaverry 575	Jesús María	Terminado	25	219	207	12	88.4	S/. 526,000.00	S/. 5,951.00	2.88	mar-12	ene-18
4	Lugano	Parque Alameda	Av. Cuba 552	Jesús María	Construcción	20	112	70	42	69.5	S/. 366,250.00	S/. 5,270.00	3.88	ago-16	dic-18
5	Senda	Zentro	Av. Cuba 926	Jesús María	Construcción	20	134	74	60	76	S/. 449,947.00	S/. 5,920.00	2.96	feb-16	oct-18
6	Imagina	Concepto Urban - 1° etapa	Av. Arequipa 1501	Lince	Construcción	20	135	66	69	60	S/. 370,000.00	S/. 6,166.67	3.14	jul-16	jul-19
7	San Martín	Centris	Av. Cuba 148-154	Jesús María	Construcción	17	77	29	48	67	S/. 376,500.00	S/. 5,558.00	2.23	jul-17	feb-19
8	Abril	Cedral	Av. Arenales 1235	Cercado de Lima	Construcción	20	123	85	38	50.6	S/. 256,187.00	S/. 5,063.00	2.83	sep-15	mar-19
9	Fai Inmobiliaria	Buena Vista	Jr. Emilio Fernández 533	Cercado de Lima	Pre Venta	20	49	12	37	65	S/. 340,000.00	S/. 5,230.00	1.09	jul-17	dic-19
10	Flat Inmobiliaria	Petit Tower	Av. Petit Thours 1291	Cercado de Lima	Pre Venta	20	62	12	50	66.4	S/. 338,000.00	S/. 5,095.00	1.20	ene-18	feb-20
11	Ciudaris	Like	Jr. Miller 1000	Jesús María	Construcción	17	133	89	44	67.3	S/. 383,000.00	S/. 5,690.00	4.00	ene-17	mar-19
12	La Venturosa	Villarón	Av. Carlos Villarón 594	La Victoria	Terminado	21	170	155	15	67	S/. 387,200.00	S/. 5,803.00	3.60	oct-14	jun-18
13	Grupo Lar	Elant - 1° etapa	Av. Canadá 185	La Victoria	Pre Venta	18	119	0	119	60.7	S/. 355,050.00	S/. 5,882.00		jun-18	dic-20
14	La Venturosa	Nova	Av. Prolong. Iquitos 1542	Lince	Construcción	20	160	60	100	76	S/. 320,000.00	S/. 4,100.00	2.90	sep-16	mar-20
15	Senda	Met	Av. Paseo de la República 2199	La Victoria	Pre Venta	37	348	57	291	54	S/. 338,000.00	S/. 5,722.00	2.86	oct-16	may-20
16	Urbana	Tempo - 1° etapa	Av. Paseo de la República 2099	La Victoria	Pre Venta	37	216			60.4	S/. 307,500.00	S/. 5,142.00		may-18	sep-21
17	Artycreea	Sensara	Jr. Saco Oliveros 151	Cercado de Lima	Terminado	20	74	62	12	62.9	S/. 345,000.00	S/. 5,549.00	1.30	jul-14	ago-16
18	Kallpa	Vista 21	Av. Arequipa 1341	Cercado de Lima	Terminado	20	64	57	7	78.5	S/. 466,603.00	S/. 5,940.00	1.20	jul-14	jun-18

Fuente: Elaboración propia en base a visitas de campo, Noviembre 2018.

Tabla 12  
CANTIDAD DE DPTOS Y N° DE DORMITORIOS POR PROYECTO

N°	INMOBILIARIA	PROYECTO	DISTRITO	TOTAL DPTOS.	N° DORMITORIOS		
					1	2	3
1	Abril	Ficus	Jesús María	264	72	72	120
2	Cosapi - Grupo Lar	Nesta	Jesús María	198	0	65	133
3	Ingo Casa	Miró	Jesús María	165	0	0	165
3*	Ingo Casa	Dalí 575	Jesús María	219	0	0	219
4	Lugano	Parque Alameda	Jesús María	112	0	68	38
5	Senda	Zentro	Jesús María	134	18	110	6
6	Imagina	Concepto Urban	Lince	135	57	21	57
7	San Martín	Centris	Jesús María	77	9	17	51
8	Abril	Cedral	Cercado de Lima	123	30	48	45
9	Fai Inmobiliaria	Buena Vista	Cercado de Lima	49	0	19	30
10	Flat Inmobiliaria	Petit Tower	Cercado de Lima	62	9	17	36
11	Ciudaris	Like	Jesús María	133	17	17	99
12	La Venturosa	Villarán	La Victoria	170	55	54	61
13	Grupo Lar	Elant - 1° etapa	La Victoria	119	17	34	68
14	La Venturosa	Nova	Lince	160	15	18	127
15	Senda	Met	La Victoria	348	231	115	2
16	Urbana	Tempo - 1° etapa	La Victoria	216	72	72	72
17	Artycrea	Sensara	Cercado de Lima	74	36	19	19
18	Kallpa	Vista 21	Cercado de Lima	64	0	64	0

Fuente: Elaboración propia.

De los dieciocho proyectos anteriores, se han seleccionado doce que tienen similares características en cuanto a ubicación, altura, parámetros y

accesibilidad para realizar un análisis más detallado de los mismos y obtener información más precisa. Los mismos se muestran a continuación:

<p><b>1.</b></p>	<p><b>FICUS - ABRIL</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Edificio de 25 pisos.</li> <li>✓ Departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios.</li> <li>✓ Desde 42 hasta 88 mts<sup>2</sup>.</li> <li>✓ 11 dptos. por planta.</li> <li>✓ Vistas a avenidas o parque interior.</li> <li>✓ Distribución eficiente de dptos.</li> <li>✓ Áreas comunes: Lobby, Gimnasio, Salón de usos múltiples, Terraza con parrilla.</li> <li>✓ Cocina no equipada.</li> <li>✓ Con Instalaciones de Gas. Solo un punto en cocina.</li> <li>✓ Precios de S/.5406 x m2.</li> </ul>		
<p><b>2.</b></p>	<p><b>NESTA - COSAPI</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Edificio de 20 pisos.</li> <li>✓ Departamentos de 2 y 3 dormitorios.</li> <li>✓ Desde 59 hasta 100 mts<sup>2</sup>.</li> <li>✓ 5 dptos. por planta (3ra torre – Nesta Ventos).</li> <li>✓ Vistas a avenida o zonas interiores.</li> <li>✓ Distribución eficiente de departamentos.</li> <li>✓ Áreas comunes: Sala de cine, Gimnasio, Lobby, Patio de juegos, Piscina temperada, Sala de reuniones, Terraza BBQ, TV room.</li> <li>✓ Cocina equipada.</li> <li>✓ Con Instalaciones de Gas.</li> <li>✓ Precios de S/.6100 x m2.</li> </ul>		

3.

**MIRÓ - INGO CASA**

- ✓ Edificio de 25 pisos.
- ✓ Departamentos de 3 dormitorios + 1 servicio.
- ✓ Desde 84 hasta 97 mts<sup>2</sup>.
- ✓ 7 dptos. por planta.
- ✓ Vistas a Campo de Marte o parque interior.
- ✓ Distribución eficiente de dptos., todos con dormitorio de servicio.
- ✓ Áreas comunes: Parque privado, Plazuela, Terraza bar, Zona de ejercicio al aire libre, Sala de juegos para niños, Salón de usos múltiples.
- ✓ Cocina no equipada.
- ✓ Sin Instalaciones de Gas.
- ✓ Precios de S/.5225 x m2.

4.

**PARQUE ALAMEDA - LUGANO**

- ✓ Edificio de 20 pisos.
- ✓ Departamentos de 2 y 3 dormitorios.
- ✓ Desde 63 hasta 88 mts<sup>2</sup>.
- ✓ 6 dptos. por planta.
- ✓ Vistas a avenida o parque interior.
- ✓ Distribución eficiente de dptos., hall de planta muy angosto.
- ✓ Áreas comunes: Zona BBQ, Lobby, Parque interior, Gimnasio, Play Room, Centro de entretenimiento, Salón de usos múltiples.
- ✓ Cocina no equipada.
- ✓ Sin Instalaciones de Gas.
- ✓ Precios de S/.5270 x m2.

## 5.

**ZENTRO - SENDA**

- ✓ Edificio de 20 pisos.
- ✓ Departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios.
- ✓ Desde 55 hasta 145 mts<sup>2</sup>.
- ✓ 7 dptos. por planta.
- ✓ Vistas a avenida o parque interior.
- ✓ Distribución eficiente de departamentos.
- ✓ Áreas comunes: BBQ Boxes, Coffee Room, Lobby, Parque interior, Gimnasio, Play Room, Lounge Bar.
- ✓ Cocina equipada.
- ✓ Instalaciones de Gas, excepto en dpto. de 1 dormitorio.
- ✓ Precios de S/.5920 x m2.

## 6.

**CONCEPTO URBAN - IMAGINA**

- ✓ Edificio de 20 pisos.
- ✓ Departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios.
- ✓ Desde 45 hasta 85 mts<sup>2</sup>.
- ✓ 7 dptos. por planta.
- ✓ Vistas a avenida o parque interior.
- ✓ Distribución eficiente de dptos., hall de planta muy angosto.
- ✓ Áreas comunes: Sala de Juegos, Sala de Adultos, Estar con fogón, Gimnasio, Sala de cine y Terraza con piscina.
- ✓ Cocina equipada, no incluye closets en dormitorios
- ✓ Instalaciones de Gas.
- ✓ Precios de S/.6166 x m2.

7.

**CENTRIS – SAN MARTIN**

- ✓ Edificio de 17 pisos.
- ✓ Departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios.
- ✓ Desde 44 hasta 82 mts<sup>2</sup>.
- ✓ 5 dptos. por planta.
- ✓ Vistas a avenida o parque interior.
- ✓ Distribución eficiente de dptos.
- ✓ Áreas comunes: Lobby, Salón de usos múltiples, Sala de niños, Plaza interior con juegos, Zona de parrillas.
- ✓ Cocina equipada.
- ✓ Instalaciones de Gas.
- ✓ Precios de S/.5558 x m2.

8.

**CEDRAL – ABRIL**

- ✓ Edificio de 20 pisos.
- ✓ Departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios.
- ✓ Desde 40 hasta 78 mts<sup>2</sup>.
- ✓ 8 dptos. por planta.
- ✓ Vistas a avenida o parque interior.
- ✓ Distribución eficiente de dptos., dorm. Principal con poca iluminación.
- ✓ Áreas comunes: Lobby, Jardín con caída de agua y juegos para niños, Sala de usos múltiples, Gimnasio, Sala de juegos para niños, centro de lavado y Terraza con parrilla.
- ✓ Cocina equipada.
- ✓ Sin Instalaciones de Gas.
- ✓ Precios de S/.5063 x m2.

## 9. PETIT TOWER – FLAT INMOBILIARIA



- ✓ Edificio de 20 pisos.
- ✓ Departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios.
- ✓ Desde 48 hasta 76 mts<sup>2</sup>.
- ✓ 4 dptos. por planta.
- ✓ Vistas a avenida o patio interior.
- ✓ Distribución eficiente de dptos. 2 niveles de uso mixto.
- ✓ Áreas comunes: Lobby, Piscina, Zona de parrillas, Sala de uso múltiple y Gimnasio.
- ✓ Cocina equipada.
- ✓ Instalaciones de Gas.
- ✓ Precios de S/.5095 x m2.

## 10. CIUDARIS – LIKE



- ✓ Edificio de 17 pisos.
- ✓ Departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios.
- ✓ Desde 40 hasta 76 mts<sup>2</sup>.
- ✓ 8 dptos. por planta.
- ✓ Vistas a avenidas o parque interior.
- ✓ Distribución eficiente de dptos., amplia sala-comedor.
- ✓ Áreas comunes: Lobby, Zona lounge, Zona share, Fitness zone, Zona people talk.
- ✓ Cocina equipada.
- ✓ Instalaciones de Gas.
- ✓ Precios de S/.5690 x m2.

## 11. SENSARA – ARTYCREA



- ✓ Edificio de 20 pisos.
- ✓ Departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios.
- ✓ Desde 41 hasta 90 mts<sup>2</sup>.
- ✓ 4 dptos. por planta.
- ✓ Vistas a calle o patio.
- ✓ Cumple con los requerimientos base.
- ✓ Áreas comunes: Lobby, Jardín interno, Sala de internet, Gimnasio, Zona de barbacoa. 1er piso de local comercial.
- ✓ Cocina equipada.
- ✓ Sin Instalaciones de Gas.
- ✓ Precios de S/.5549 x m2.

## 12. VISTA 21 - KALLPA



- ✓ Edificio de 20 pisos.
- ✓ Departamentos de 2 dormitorios + 1 estar.
- ✓ Desde 73 hasta 83 mts<sup>2</sup>.
- ✓ 4 dptos. por planta.
- ✓ Vistas a avenida o patio interior,
- ✓ Distribución eficiente de dptos. 2 niveles de uso mixto.
- ✓ Áreas comunes: Lobby, Áreas con bicicletas, Gimnasio, Áreas sociales con parrilla, Guardería, Sum.
- ✓ Cocina equipada.
- ✓ Sin Instalaciones de Gas.
- ✓ Precios de S/.5940 x m2.

				
	<b>FIGUS ABRIL</b>	<b>NESTA COSAPI</b>	<b>MIRÓ INGOCASA</b>	<b>PARQUE ALAMEDA LUGANO</b>
UBICACIÓN:	Jesús María	Jesús María	Jesús María	Jesús María
ACABADOS:	Paquete básico	Paquete básico con tina	P. básico, sin kit. Con parquet y rollers.	Paquete básico, sin kit de cocina
CASETA DE VENTAS:	Módulos de atención	Grande y bien distribuido	Grande	1 módulo de atención
ATENCIÓN:	Estándar	Estándar, muy atenta al celular	Estándar y atenta con el cliente	Estándar, no pidió información
PROMOCION:	Diferentes canales	Diferentes canales	Diferentes canales	Diferentes canales
DISEÑO:	Optimización de espacios	Opt. espacios, ascensor de servicio	Optimización de espacios	Espacios angostos
PRECIO x m2:	S/. 5,346.0	S/. 6,100.0	S/. 5,225.0	S/. 5,270.00
VENTAS:	10%	81%	6%	63%
TIEMPO DE VENTA:	10 meses	33 meses	3 meses	20 meses
ETAPA:	Pre Venta	Construcción	Pre Venta	Construcción

\*Paquete básico incluye: Papel mural, piso laminado, tableros de granito en baños y cocina, closets, muebles de baño, kit de cocina.

\*Promoción incluye: Brochure, página web, piloto, paneles.

				
	<b>ZENTRO SENDA</b>	<b>CONCEPTO URBAN IMAGINA</b>	<b>CENTRIS SAN MARTIN</b>	<b>CEDRAL ABRIL</b>
UBICACIÓN:	Jesús María 10	Lince 6	Jesús María 6	Cercado de Lima 5
ACABADOS:	Paquete básico, sin papel mural 8	P. básico, sin papel mural ni closets 7	Paquete básico 7	Paquete básico 7
CASETA DE VENTAS:	Módulos de atención 8	1 módulo de atención 7	1 módulo de atención, pequeño 6	1 módulo de atención, pequeño y oscuro 5
ATENCIÓN:	Estándar, empatía con el cliente 9	Estándar 8	Estándar, no responde preguntas 7	Falta capacitar vendedora 5
PROMOCION:	Diferentes canales 8	Diferentes canales 8	Diferentes canales 7	Diferentes canales 7
DISEÑO:	Optimización de espacios de edificio 9	Optimización de espacios de edificio 8	Optimización de espacios de edificio 8	Optimización de espacios de edificio 8
PRECIO x m2:	S/. 5,920.0	S/. 6,167.0	S/. 5,558.0	S/. 5,063.0
VENTAS:	55%	49%	38%	69%
TIEMPO DE VENTA:	25 meses	21 meses	13 meses	30 meses
ETAPA:	Construcción	Construcción	Construcción	Construcción

\*Paquete básico incluye: Papel mural, piso laminado, tableros de granito en baños y cocina, closets, muebles de baño, kit de cocina.

\*Promoción incluye: Brochure, página web, piloto, paneles.

					
	<b>PETIT TOWER FLAT INMOBILIARIA</b>	<b>LIKE CIUDARIS</b>	<b>SENSARA ARTYCREA</b>	<b>VISTA 21 KALLPA</b>	
UBICACIÓN:	Cercado de Lima	7 Jesús María	7 Cercado de Lima	6 Cercado de Lima	7 Cercado de Lima
ACABADOS:	Paquete básico, sin papel mural	8 Paquete básico	7 Paquete básico, sin papel mural	7 Paquete básico, sin papel mural	7 Paquete básico
CASETA DE VENTAS:	1 buen módulo de atención pequeño	8 Módulos de atención	6 Módulo de atención poco implementado	7 1 buen módulo de atención pequeño	7 1 buen módulo de atención pequeño
ATENCIÓN:	Estándar	8 Muy buen trato de personal	8 Estándar y amable	8 Estándar y amable	7 Estándar, horario reducido
PROMOCION:	Diferentes canales	8 Diferentes canales	6 Diferentes canales	6 Diferentes canales	8 Diferentes canales
DISEÑO:	Optimización de espacios de dptos.	7 Buena distribución proyecto total	9 Requerimientos base	7 Requerimientos base	8 Optimización de espacios de dptos.
PRECIO x m2:	S/. 5,095.0	S/. 5,690.0	S/. 5,549.0	S/. 5,549.0	S/. 5,940.0
VENTAS:	20%	67%	83%	83%	90%
TIEMPO DE VENTA:	10 meses	22 meses	48 meses	48 meses	48 meses
ETAPA:	Pre Venta	Construcción	Terminado	Terminado	Terminado

\*Paquete básico incluye: Papel mural, piso laminado, tableros de granito en baños y cocina, closets, muebles de baño, kit de cocina.

\*Promoción incluye: Brochure, página web, piloto, paneles.

### 3.2.5.1.1 PRODUCTO DE LA COMPETENCIA

La competencia ofrece departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios; de áreas de departamento promedio de 71 m<sup>2</sup>. Solo uno de los proyectos ofrecía un dormitorio de servicio. En cuanto a las fachadas, todos buscaban causar una primera impresión favorable usando varios colores o detalles en la misma. Los niveles oscilan de los 17 a los 25 pisos. Todos contaban con diferentes ambientes para áreas comunes; ya sea para niños, jóvenes o adultos.

### 3.2.5.1.2 PRECIO COMPETENCIA

El precio promedio por m<sup>2</sup>, tomando en consideración a los proyectos seleccionados es de S/ 5,500.00. Se ofrecían descuentos al precio de lista que variaban del 2 al 7%, siendo éstos mayores en etapas iniciales del proyecto. Las separaciones eran desde S/. 1,500 a S/. 2,000. Las cuotas iniciales mínimas eran de 10%. Algunas inmobiliarias ofrecían otorgar crédito directo para la compra de la cochera sin intereses.

### 3.2.5.1.3 PROMOCION COMPETENCIA

La mayoría de los proyectos contaba con paneles publicitarios en las vías importantes más cercanas al proyecto, publicidad audiovisual y un departamento piloto. Todos tenían página web y una caseta de ventas. Los brochures y folletos variaban ampliamente en calidad del material y la información, entre los diferentes proyectos evaluados.

#### 3.2.5.1.4 PLAZA COMPETENCIA

Los canales de difusión más utilizados son la caseta de venta, ferias inmobiliarias y activaciones que busquen atraer a potenciales clientes. Las casetas de ventas sí presentaban grandes diferencias entre sí. Desde estar ubicadas en áreas grandes y acogedoras; hasta estar más alejadas del proyecto, ser más pequeñas y menos cálidas.

#### 3.2.5.1.5 ESBOZO DE LA ESTRATEGIA DETECTADA EN LOS COMPETIDORES DIRECTOS

En la Tabla que se presenta a continuación, se muestra el Targeting y el Posicionamiento que se observó en la competencia directa. Para el ingreso mínimo promedio se consideró la unidad de menor valor de cada proyecto. Con respecto al tipo de cliente, se consideró a solteros en los proyectos que tienen unidades de un dormitorio.

Tabla 13

## ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA DIRECTA

N°	Inmobiliaria	Proyecto	Distrito	Pisos	TARGETING			POSICIONAMIENTO	
					NSE	Ingreso mín. promedio*	Tipo de cliente	Peso de la marca	Apreciación del producto
1	Abril	Ficus	Jesús María	25	B-, C+, C-	S/. 4,890.05	Solteros y parejas	Fuerte	Estandar
2	Cosapi - Grupo Lar	Nesta	Jesús María	20	B+, B-	S/. 9,387.80	Parejas	Muy fuerte	Sobresaliente
3	Ingo Casa	Miró	Jesús María	25	B+	S/. 10,176.48	Parejas	Fuerte	Sobresaliente
4	Lugano	Parque Alameda	Jesús María	20	B+, B-	S/. 8,802.65	Parejas	Fuerte	Estandar
5	Senda	Zentro	Jesús María	20	B+, B-	S/. 8,438.46	Solteros y parejas	Fuerte	Muy bueno
6	Imagina	Concepto Urban - 1° etapa	Lince	20	B+, B-	S/. 6,712.68	Solteros y parejas	Muy fuerte	Muy bueno
7	San Martín	Centris	Jesús María	17	B-, C+	S/. 6,539.30	Parejas	Medio	Estandar
8	Abril	Cedral	Santa Beatriz - Lima	20	B-, C+	S/. 5,491.56	Solteros y parejas	Fuerte	Estandar
9	Flat Inmobiliaria	Petit Tower	Santa Beatriz - Lima	20	B+, B-	S/. 6,614.71	Solteros y parejas	Medio	Muy bueno
10	Ciudaris	Like	Jesús María	17	B+, B-	S/. 5,953.24	Parejas	Fuerte	Muy bueno
11	Artycrea	Sensara	Santa Beatriz - Lima	20	B+, B-, C+	S/. 5,851.47	Solteros y parejas	Débil	Estandar
12	Kallpa	Vista 21	Santa Beatriz - Lima	20	B+	S/. 10,815.48	Parejas	Medio	Estandar

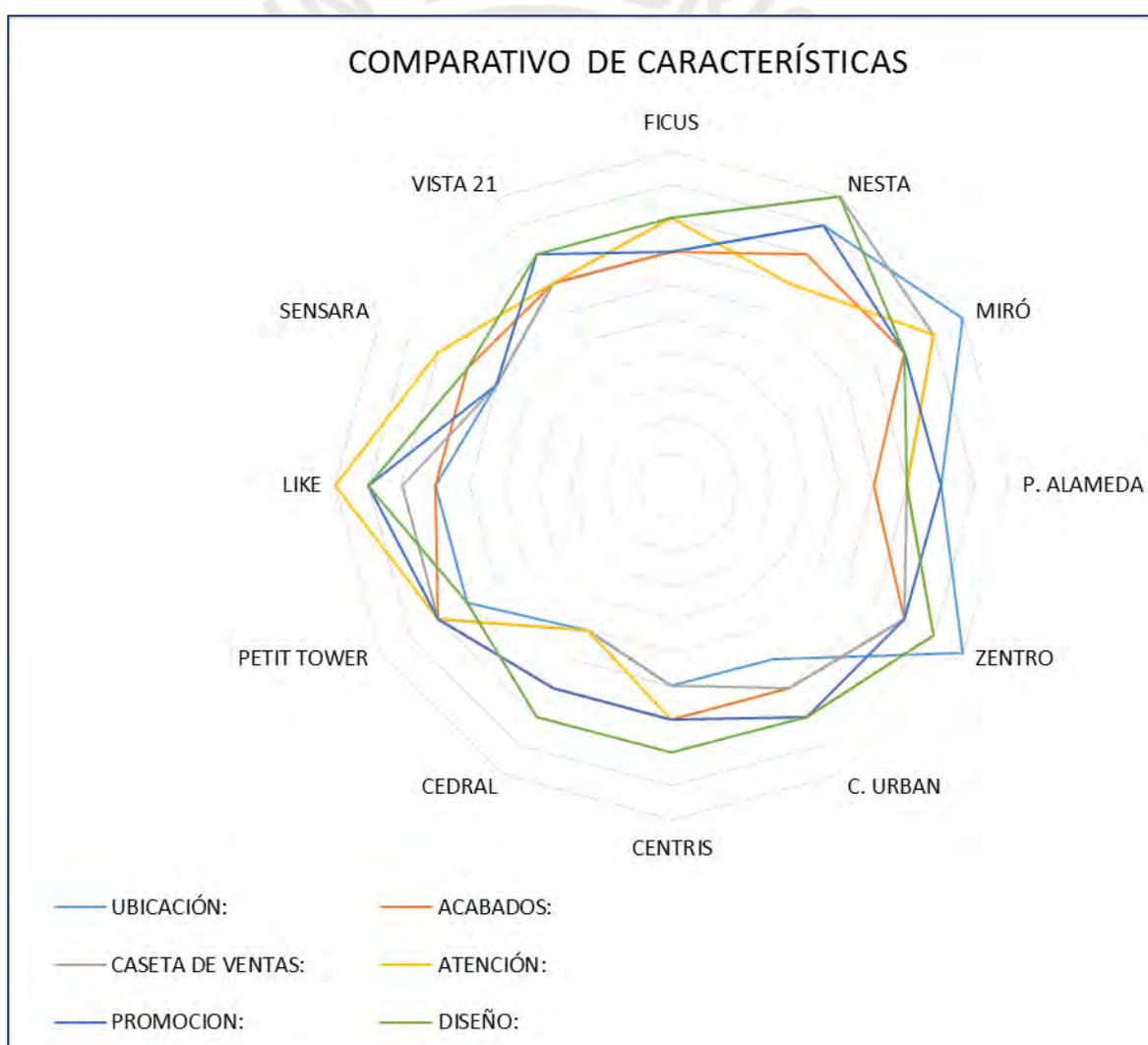
\* Considerando un crédito a 20 años, tasa de interés de 8.5% anual y una cuota que representa el 30% de los ingresos.

*Fuente: Elaboración propia.*

De los resultados anteriores se observa que el mejor posicionamiento lo tienen los proyectos Nesta, Miró y Concepto Urban. Los más débiles son Centris y Sensara. El mayor ingreso lo requiere el proyecto Vista 21, por tener unidades grandes y estar en etapa terminada; sin embargo, se puede mencionar que este valor es muy elevado si se compara con proyectos en mejores zonas que están próximos a entregar. El menor ingreso lo requiere el proyecto Ficus por tener unidades pequeñas y estar en etapa de Planos.

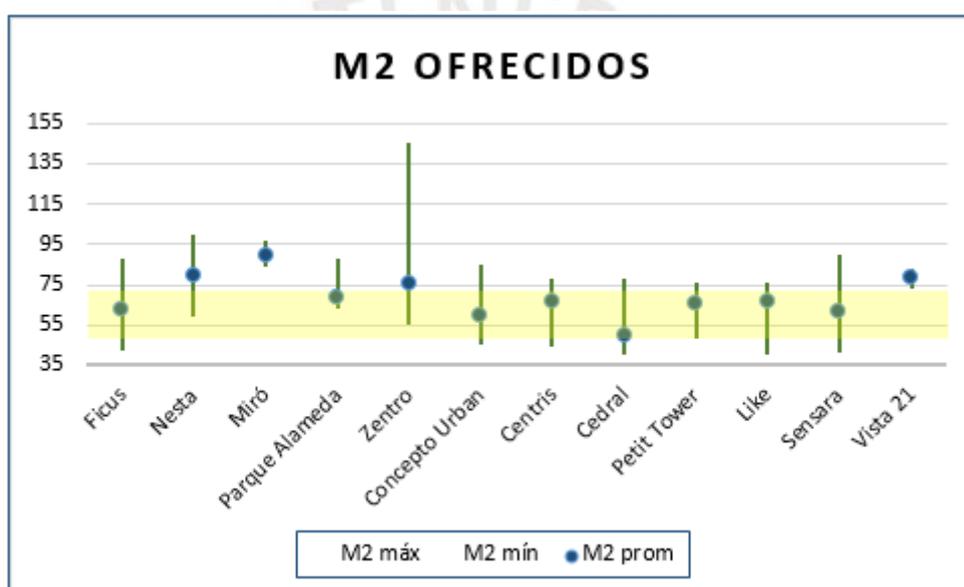
### 3.2.5.1.6 ANALISIS COMPARATIVO DE COMPETIDORES

En el siguiente gráfico se presenta un comparativo de las seis características evaluadas previamente para los doce Proyectos considerados. Los más destacados son Nesta, Like, Zentro y Miró; los cuales alcanzan valoraciones máximas en alguna de las características de diseño, caseta de ventas, atención y/o ubicación. Los menos valorados son Vista 21, Ficus, Sensara y Cedral; obteniendo este último el más bajo promedio por su menor valoración en ubicación y atención.



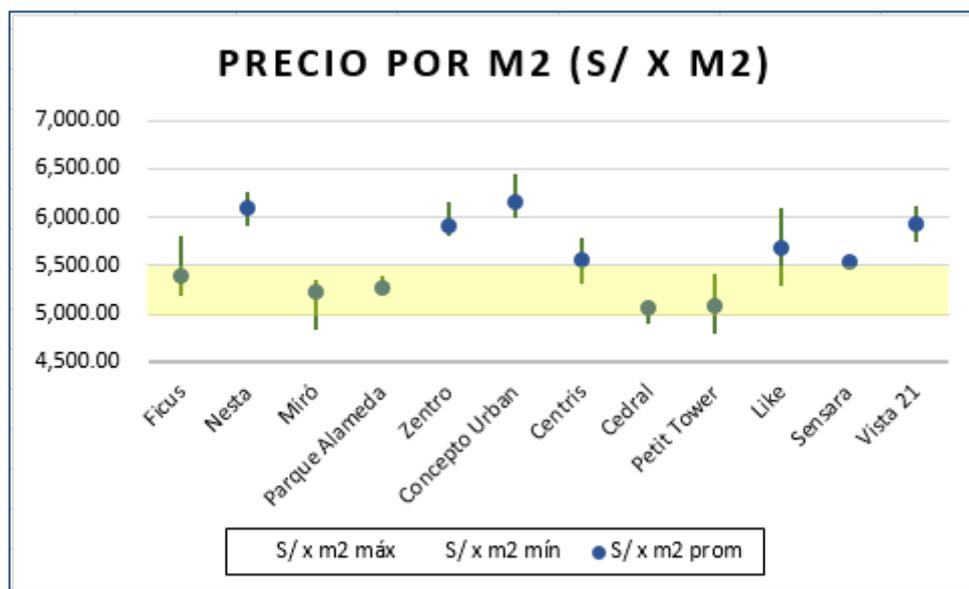
*Fuente: Elaboración propia en base a visitas de campo, Octubre de 2018.*

En el siguiente gráfico podemos observar los m<sup>2</sup> ofrecidos por los competidores directos. El proyecto Zentro presenta la oferta más dispersa. La zona achurada representa el área promedio en Santa Beatriz. Los promedios de los proyectos Nesta, Miró, Zentro y Vista 21 aparecen fuera de este rango; sin embargo, los tres primeros no pertenecen a Santa Beatriz sino a Jesús María y tienen una ubicación muy valorada.



*Fuente: Elaboración propia en base a visitas de campo, Octubre de 2018.*

En el siguiente gráfico se aprecian los diferentes valores por m<sup>2</sup>, y el promedio de cada Proyecto. La zona achurada representa el valor promedio en Santa Beatriz y en la zona de Jesús María colindante al Proyecto que se está planteando. De los cinco proyectos que tienen precios promedio dentro del rango acotado, Parque Alameda y Cedral son los que se encuentran en construcción; el resto está en planos. Los mayores precios promedio los tienen los proyectos Nesta, Zentro, Concepto Urban y Vista 21; contando los tres primeros con un fuerte peso de la inmobiliaria.



*Fuente: Elaboración propia en base a visitas de campo, Octubre de 2018.*

En la siguiente Tabla se muestran las velocidades de venta de los Proyectos. Los cuatro que se encuentran resaltados son los que, en promedio, se encuentran dentro de los rangos considerados de metros cuadrados ofrecidos y precios por m<sup>2</sup>. Dos de ellos son de Santa Beatriz y los otros de una zona aledaña de Jesús María. Considerando estos cuatro Proyectos, se obtiene un promedio de 2.7 unidades por mes.

Tabla 14

## VELOCIDAD DE VENTAS POR PROYECTO

Proyecto	Etapa*	Unidades totales	Tiempo de venta	Velocidad de ventas
Ficus	P	264	10	2.75
Nesta	C	198	33	4.85
Miró	P	165	3	3.33
Parque Alameda	C	112	20	3.88
Zentro	C	134	25	2.96
Concepto Urban	C	135	21	3.14
Centris	C	77	13	2.23
Cedral	C	123	30	2.83
Petit Tower	P	62	10	1.2
Like	C	133	22	4
Sensara	T	74	48	1.3
Vista 21	T	64	48	1.2

\* P: planos, C: construcción, T: terminado

*Fuente: Elaboración propia en base a visitas y páginas Web, Agosto 2018.*

La velocidad de ventas del edificio Nesta destaca respecto a los demás proyectos debido a la calidad de su diseño, su promoción, su caseta de ventas y su ubicación; así como el posicionamiento de la marca Cosapi-Grupo Lar.

El proyecto Cedral compite por precio, ya que ofrece los menores precios y las unidades más pequeñas. A pesar de tener un producto estándar y una atención del personal de ventas con varias posibilidades de mejora, cuenta con el respaldo de la marca Abril, por lo que alcanza ventas de cerca de 3 unidades por mes.

El edificio Parque Alameda tiene una velocidad cercana a las 4 unidades por mes, lo cual es debido a que tiene uno de los mejores precios para la zona de Jesús María; estando en etapa de construcción, se equipara con precios de proyectos en Planos.

### 3.2.5.1.7 CONCLUSIONES RESPECTO A LA COMPETENCIA DIRECTA

- Existen ciertos proyectos que ofrecen unidades inmobiliarias con dimensiones mayores que los promedios de la zona, lo que afecta la venta de los mismos.
- Se ha preferido no arriesgar en diseño de fachadas y áreas comunes.
- Tener una competencia tan ajustada hace necesario que se regulen adecuadamente los precios para poder tener una adecuada participación en el mercado.
- Se observó un diferente grado de atención al cliente por parte del personal de ventas, así como del seguimiento de posibles compradores.
- Todos los edificios cuentan con áreas comunes; sin embargo algunos dejaron de lado el enfoque hacia los niños, no ofreciendo salas o juegos para éstos.

### 3.2.5.2 COMPETENCIA INDIRECTA

Existe gran variedad de departamentos en alquiler cercanos a la zona del Proyecto. En la siguiente tabla se muestra un listado de los más cercanos al mismo, con características representativas.

Tabla 15

## COMPETENCIA INDIRECTA

N°	Dirección	Distrito	Área (m <sup>2</sup> )	# Dorm.	Alquiler	Alquiler x m <sup>2</sup>	Mantenimiento	Amoblado	Observaciones
1	Av. Pett Thours 994	Cercado de Lima	55	1	S/ 1,100.00	20.00	S/ 100.0	No	Edificio de 6 pisos de 25 años de antigüedad.
2	Av. Pett Thours 1498	Cercado de Lima	45	2	S/ 1,800.00	40.00	S/ 120.0	No	Condominio con áreas comunes, antigüedad 4 años.
3	Av. Pett Thours 1498	Cercado de Lima	45	2	S/ 2,200.00	48.89	S/ 120.0	Sí	Amoblado, con áreas comunes, antigüedad 4 años.
4	Jr. Saco Oliveros 151	Cercado de Lima	45	1	S/ 1,800.00	40.00	S/180.0	No	De estreno, lavandería equipada y áreas comunes. Edificio Sensara (20 pisos)
5	Av. Parque de la Reserva	Lince	70	2	S/ 2,000.00	28.57	S/ 200.0	No	No mascotas, no roomates, áreas comunes.
6	Av. Salaverry 575	Jesús María	85	3	S/ 3,107.00	36.55	S/ 250.0	Sí	Opción roomates, mascotas. Piso 20. Edificio Daif.
7	Av. General Santa Cruz 459	Jesús María	87	3	S/ 2,200.00	25.29	S/ 200.0	No	Más cuarto de servicio. Condominio con áreas comunes, antigüedad 7 años.
8	Av. Arequipa 1341	Cercado de Lima	78	3	S/ 2,300.00	29.49	S/ 220	No	De estreno, áreas comunes. Edificio Vista 21, piso 17.
9	Calle Parque de la Reserva 745	Cercado de Lima	80	3	S/ 2,300.00	28.75	Incluido	No	Incluye cochera, antigüedad 4 años. Edificio Parque de la Reserva 745 (20 pisos), con áreas comunes.
10	Calle Emilio Fernández Odra 6	Jesús María	55	1	S/ 1,650.00	30.00	S/ 200	No	No mascotas, piso 20.

Fuente: Elaboración propia en base a visitas y páginas Web, Setiembre 2018.

#### 4. OBJETIVOS DEL PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING

##### 4.1 OBJETIVOS CUANTIFICABLES

- Posicionar la marca como una empresa cuyo eje de diseño está basado en satisfacer los requerimientos de los diferentes estilos de vida, identificando cada proyecto a un sector específico.
- Obtener el certificado Best Place to Live, que mide el grado de satisfacción al cliente.
- Posicionar a la marca como una alternativa fresca que está en constante búsqueda de nuevas alternativas de proyectos inmobiliarios.
- Comprometer a la empresa con la responsabilidad social del entorno.

##### 4.2 ESTRATEGIAS

- Ofrecer un producto que supere los estándares de calidad de la competencia, lo cual se refleje en el margen de rentabilidad que genera el proyecto.
- Ganar la confianza de los clientes mediante un sistema de monitoreo que los acompañe durante todo el proceso de compra y posesión del inmueble.
- Realizar alianzas estratégicas que garanticen la calidad del producto a nivel de diseño, equipos instalados, administración del edificio y alternativas de financiamiento.
- Invertir en políticas medio ambientales.

## 5. SEGMENTACIÓN Y TARGETING

### 5.1 SEGMENTACIÓN

#### 5.1.1 TIPOS DE SEGMENTACIÓN ADECUADA PARA EL CASO EN ESTUDIO

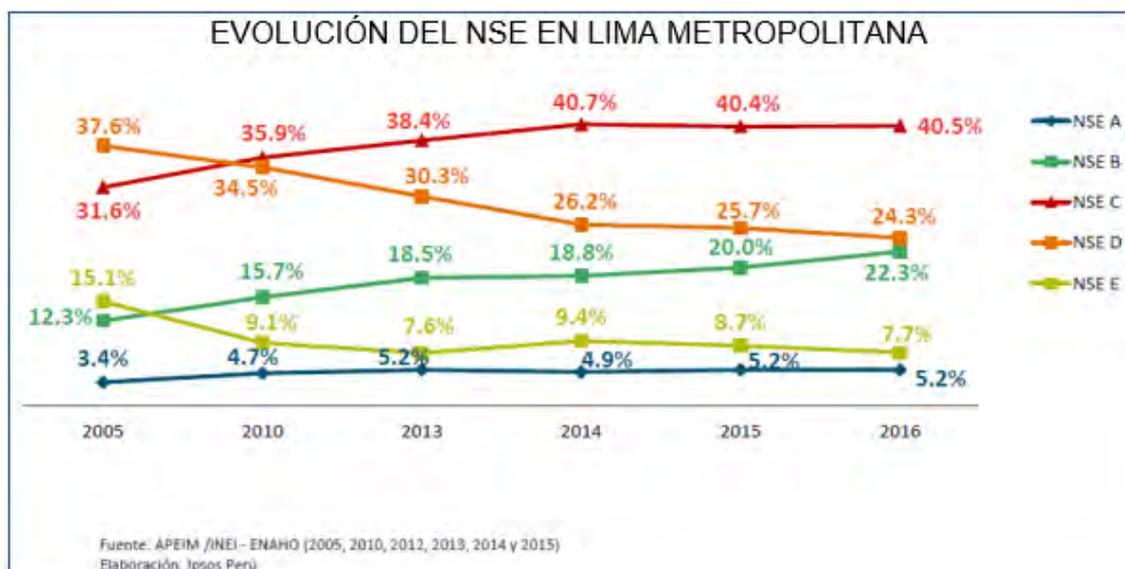
Para el presente proyecto se ha optado por analizar las siguientes variables: psicográficas, geográficas y demográficas.

#### 5.1.2 VARIABLES RELEVANTES PARA LA SEGMENTACIÓN EN EL CASO DE ESTUDIO

##### 5.1.2.1 SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA

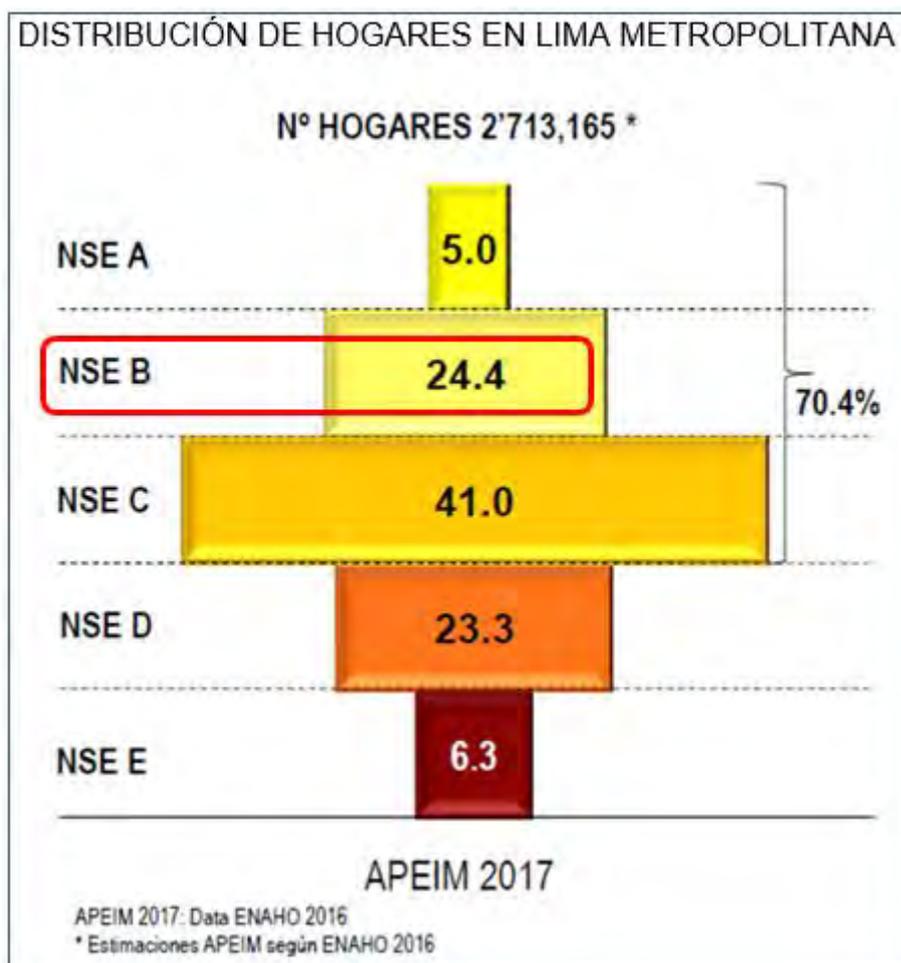
###### 5.1.2.1.1 NIVEL SOCIOECONÓMICO

El presente proyecto está enfocado en satisfacer la necesidad de vivienda de los hogares pertenecientes al NSE B. Este segmento, desde hace 10 años, cuenta con una tendencia continua de crecimiento.



*Fuente: Perfiles Socioeconómicos Lima Metropolitana 2016. Ipsos Perú.*

.De acuerdo con las estimaciones obtenidas por la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado – APEIM 2017, nos estamos enfocando en una población que representa el 24.4% del total de hogares de Lima Metropolitana.



Fuente: APEIM 2017 / ENAHO 2016.

Tomando en cuenta los ingresos y gastos promedio del NSE B, se obtiene de la diferencia de ambos valores un resultado de S/. 2482, que podría representar la cuota hipotecaria de acceder a un crédito.

Tabla 16

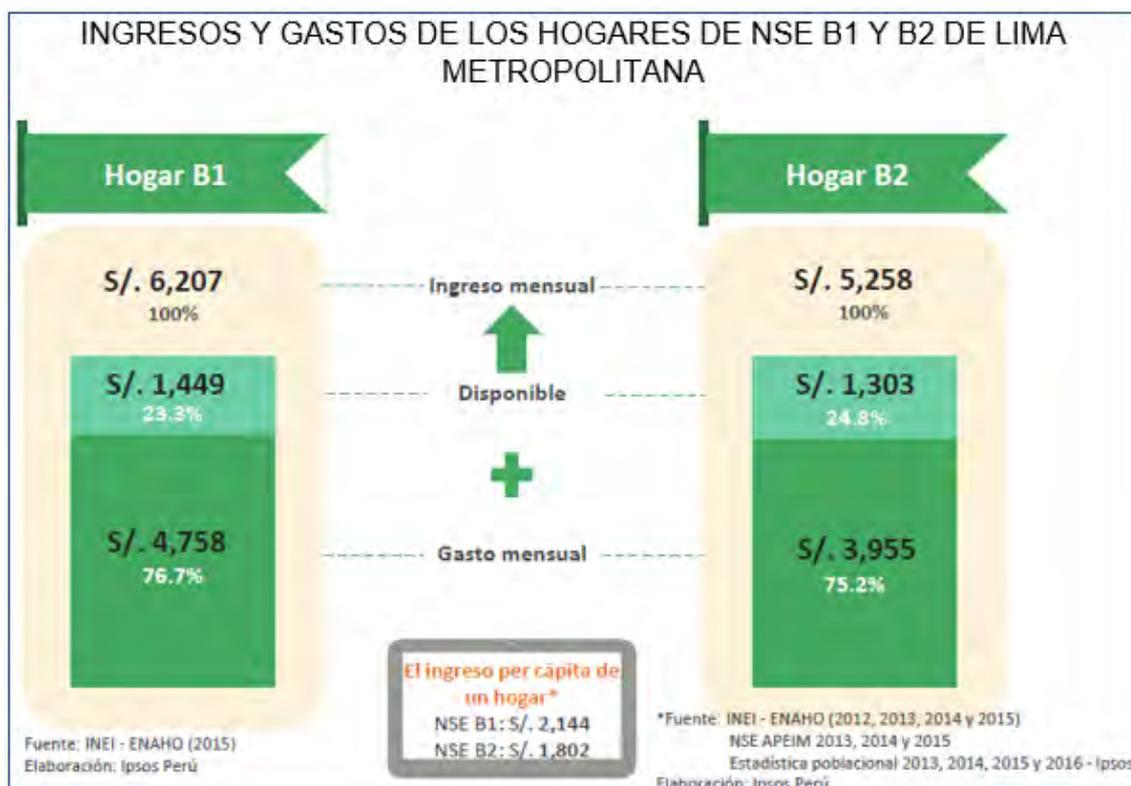
## INGRESOS Y GASTOS EN LIMA METROPOLITANA

PROMEDIOS	Lima Metropolitana							
	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
Grupo 1 : Alimentos – gasto promedio	S/. 1,268	S/. 1,582	S/. 1,461	S/. 1,286	S/. 1,319	S/. 1,227	S/. 1,062	S/. 912
Grupo 2 : Vestido y Calzado – gasto promedio	S/. 170	S/. 333	S/. 242	S/. 152	S/. 168	S/. 123	S/. 112	S/. 98
Grupo 3 : Alquiler de vivienda, Combustible, Electricidad y Conservación de la Vivienda – gasto promedio	S/. 472	S/. 998	S/. 690	S/. 429	S/. 453	S/. 386	S/. 291	S/. 190
Grupo 4 : Muebles, Enseres y Mantenimiento de la vivienda – gasto promedio	S/. 205	S/. 1,068	S/. 293	S/. 130	S/. 140	S/. 112	S/. 95	S/. 78
Grupo 5 : Cuidado, Conservación de la Salud y Servicios Médicos – gasto promedio	S/. 253	S/. 609	S/. 355	S/. 230	S/. 262	S/. 173	S/. 151	S/. 100
Grupo 6 : Transportes y Comunicaciones – gasto promedio	S/. 405	S/. 1,424	S/. 668	S/. 320	S/. 355	S/. 256	S/. 147	S/. 90
Grupo 7 : Esparcimiento, Diversión, Servicios Culturales y de Enseñanza – gasto promedio	S/. 475	S/. 1,321	S/. 800	S/. 390	S/. 423	S/. 302	S/. 219	S/. 112
Grupo 8 : Otros bienes y servicios – gasto promedio	S/. 220	S/. 465	S/. 307	S/. 195	S/. 209	S/. 169	S/. 142	S/. 140
<b>PROMEDIO GENERAL DE GASTO FAMILIAR MENSUAL</b>	<b>S/. 3,468</b>	<b>S/. 7,800</b>	<b>S/. 4,815</b>	<b>S/. 3,122</b>	<b>S/. 3,329</b>	<b>S/. 2,748</b>	<b>S/. 2,211</b>	<b>S/. 1,719</b>
<b>PROMEDIO GENERAL DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL*</b>	<b>S/. 5,006</b>	<b>S/. 14,205</b>	<b>S/. 7,297</b>	<b>S/. 4,193</b>	<b>S/. 4,586</b>	<b>S/. 3,483</b>	<b>S/. 2,851</b>	<b>S/. 2,120</b>

\* Ingreso estimado en base al gasto - INEI  
Data ENAHO 2016. Elaboración APEIM

Fuente: APEIM 2017 / ENAHO 2016.

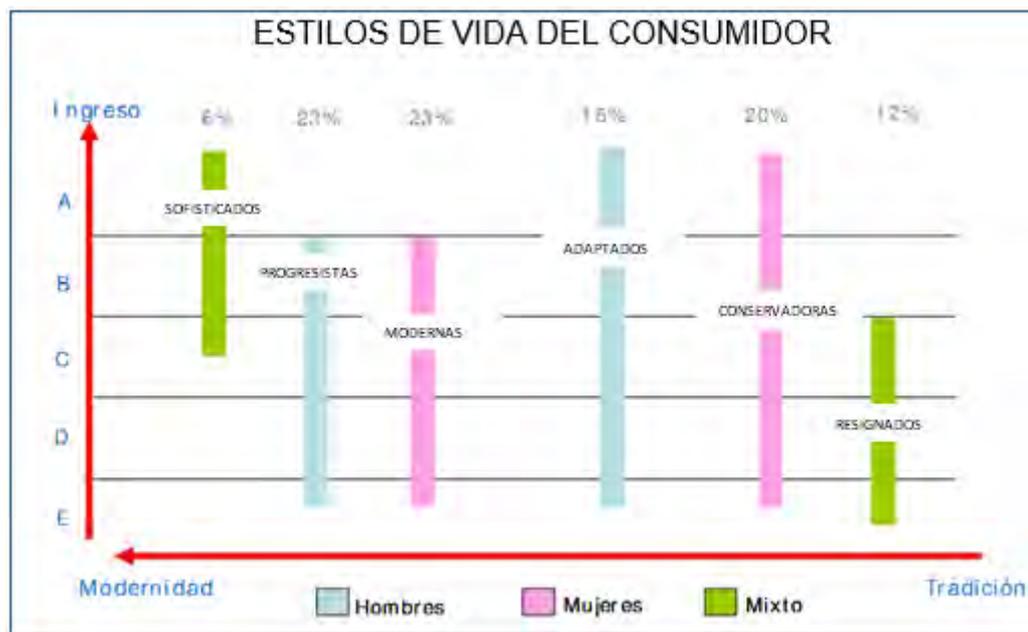
Considerando la segmentación de Ipsos Perú, esta divide los hogares del NSE B en B1 y B2, diferenciando los ingresos de estos hogares en un 15%. Esta diferencia se reduce a un 10% en los montos disponibles mensuales debido a que los hogares B1 tienen un porcentaje de gasto mayor, resultando para B1 y B2 S/. 1449 y S/. 1303 respectivamente. Monto que difiere con los resultados de APEIM 2017 de S/. 2482. Ambos datos provienen de ENAHO, sin embargo los de APEIM son los más actuales, de 2016.



*Fuente: Perfiles Socioeconómicos Lima Metropolitana 2016. Ipsos Perú.*

#### 5.1.2.1.2 ESTILO DE VIDA

Los estilos de vida según define Arellano Marketing, no dependen exclusivamente de los ingresos económicos sino de actitudes asociadas a rasgos de personalidad, educación, edad, género, ocupación, nivel de modernidad, etc. Esto se refleja en la actividad que tienen las personas como consumidores, por lo que en un mismo sector económico se puede tener más de un tipo de consumidor.



*Fuente: Estudio Nacional del Consumidor Peruano, Arellano Marketing 2015.*

En el sector B, al que se dirige el proyecto, se encuentran cinco de los seis estilos de vida, de los cuales nos enfocaremos en los progresistas y las modernas, quienes además de tener la capacidad económica para poder acceder a un crédito hipotecario, desean asumirlo. Se debe tener en cuenta que estos consumidores tienen como factores determinantes al momento de elegir el inmueble el precio y el tiempo de desplazamiento hacia sus centros de trabajo y centros comerciales.

Rolando Arellano, en una entrevista realizada por el diario gestión 2017, señala que los ambientes que valoran en un departamento son principalmente los dormitorios, seguido por las áreas sociales internas; y en cuanto a las áreas comunes, se enfocan en áreas sociales para adultos, patios internos y en menor medida en áreas para niños. Esto en consecuencia a la tendencia en la reducción

del número de hijos por familia, y lo cual también se comprueba al analizar la competencia.

Otro factor importante para los consumidores, es el ciclo o fase en el que se encuentran las familias, esto no solo determina el producto que buscan a nivel inmobiliario, sino también a nivel financiero, al cual no se le ha dado la importancia adecuada de parte de los bancos.

- TENENCIA DE AUTO

En el NSE B se tiene un 42.3% de hogares con auto.

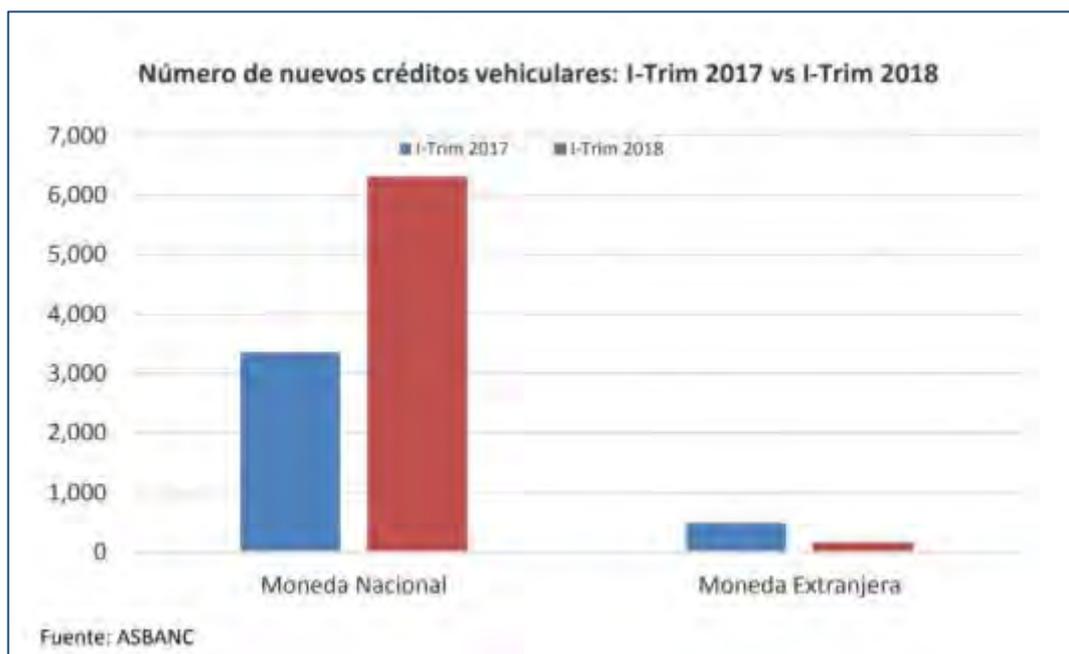
Tabla 17

PERFIL DE PERSONAS SEGÚN NSE 2017 EN LIMA METROPOLITANA

	Lima Metropolitana							
	Total	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
Servicio doméstico	7.7%	75.6%	13.7%	1.0%	1.4%	.3%	0.5%	0.0%
Auto	19.0%	83.8%	42.3%	9.7%	11.4%	6.6%	2.2%	2.3%
Computadora	54.3%	94.7%	87.2%	58.2%	67.7%	41.4%	18.3%	6.5%
Lavadora	55.6%	96.2%	88.0%	58.7%	69.6%	39.3%	20.7%	10.0%
Refrigeradora	83.3%	98.5%	96.6%	90.5%	93.9%	84.4%	65.1%	42.4%

Fuente: APEIM 2017. Data ENAHO 2016.

A lo largo del primer trimestre del 2018, los créditos otorgados por las entidades bancarias superaron en un 68% a las cifras del año anterior durante el mismo periodo. Cabe señalar que los vehículos preferidos fueron los de gama media-baja, ya que el monto promedio entregado por crédito se situó en S/. 27,748; lo que representa aproximadamente la mitad del valor obtenido el año pasado, de S/. 52,675.



*Fuente: ASBANC. Estadísticas del Sistema Financiero. Marzo 2018.*

Según la División Financiera de Sentinel, la generación de los millenials (de 24 a 35 años) opta por créditos vehiculares, con una participación total de 50.53%. Asimismo, este segmento representa el 30.65% del total de clientes del Sistema Financiero.

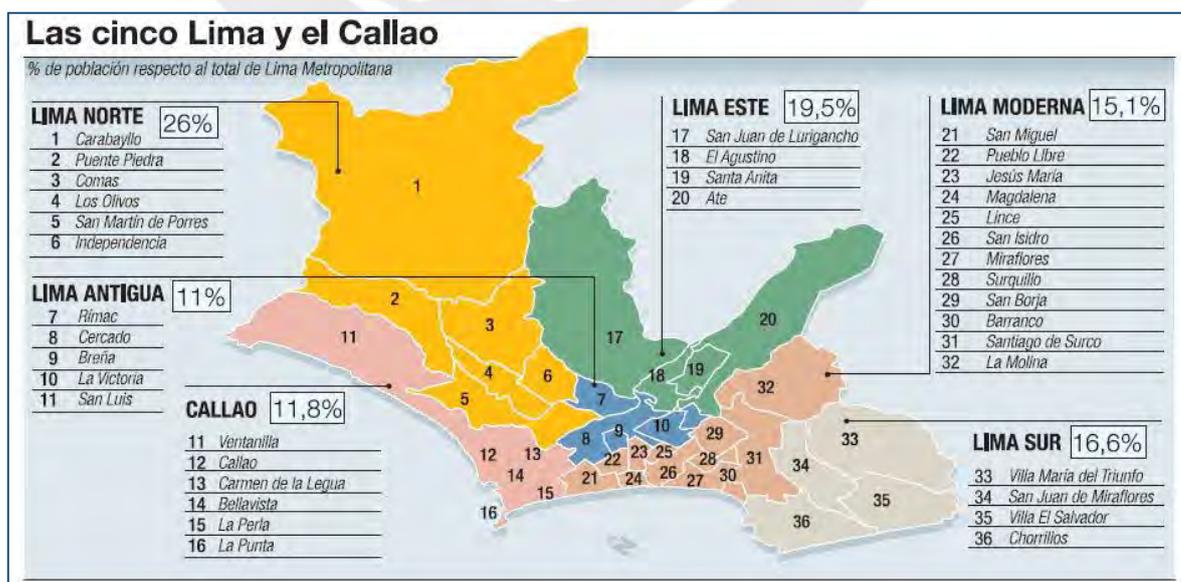
#### 5.1.2.2 SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA

El proyecto a desarrollar se encuentra ubicado en el cruce del jirón Saco Oliveros con la avenida Arequipa, en el distrito de Lima. De acuerdo a Arellano Marketing, basado en información económica y de consumo, Lima se divide en cinco zonas; y nosotros nos encontraríamos dentro de Lima Tradicional.



Fuente: Arellano Marketing 2015.

De acuerdo con Ipsos-Apoyo, Lima se divide en cinco sectores y el Callao. Con esta clasificación, el proyecto pertenecería a la denominación de Lima Antigua. Sin embargo, al limitar con el distrito de Jesús María, nos enfocamos en un proyecto con características que atiendan el mercado de Lima Moderna.



Fuente: Ipsos-Apoyo – 2007.

Tomando en cuenta la información anterior, el proyecto estará enfocado a la población que se encuentra en los distritos de Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena y San Miguel, pertenecientes a la Zona 6, de acuerdo con el APEIM, los cuales están constituidos en un 59.7% por hogares de NSE B.

Tabla 18

## DISTRIBUCIÓN DE NSE POR ZONAS EN LIMA METROPOLITANA

(% ) HORIZONTALES

Zona	TOTAL	Niveles Socioeconómicos				
		NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E
Total	100	5.0	24.4	41.0	23.3	6.3
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabaylo)	100	0.0	13.9	44.1	31.0	11.0
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	100	2.6	26.4	51.9	18.5	0.6
Zona 3 (San Juan de Lurigancho)	100	1.1	14.9	42.9	31.6	9.5
Zona 4 (Cercado, Rímac, Breña, La Victoria)	100	2.9	29.6	41.7	23.3	2.5
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	100	1.4	14.8	46.6	29.0	8.2
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	100	13.5	59.7	20.3	6.2	0.3
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	100	34.0	44.9	13.1	6.6	1.4
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	100	3.0	31.5	40.6	20.3	4.6
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac)	100	0.0	10.4	45.8	32.1	11.7
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla)	100	1.5	21.0	44.8	22.9	9.8
Otros	100	0.0	12.8	31.9	34.0	21.3

APEIM 2017. Data ENAHO 2016  
\* Nivel de confianza al 95% p=0.5

Fuente: APEIM 2017. Data ENAHO 2016.

A su vez, la zona 6 representa un 14.7% de la población total de Lima Metropolitana que pertenece al NSE B. Cabe mencionar que hay una población importante del mismo nivel socioeconómico que se encuentran en la zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín), un 15.2%, que debería considerarse también como posibles clientes.

Tabla 19

## DISTRIBUCIÓN DE NSE POR ZONAS EN LIMA METROPOLITANA

(% VERTICALES)

Zona	Niveles Socioeconómicos				
	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E
Total	100	100	100	100	100
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabaylo)	0.0	6.1	11.6	14.2	18.5
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	7.1	15.2	18.0	11.1	1.3
Zona 3 (San Juan de Lungarcho)	2.4	6.6	11.3	14.7	16.2
Zona 4 (Cercado, Rimac, Breña, La Victoria)	5.4	11.4	9.6	9.4	3.7
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lungarcho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	3.1	6.6	12.3	13.5	14.1
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	16.3	14.7	2.9	1.6	0.3
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	58.2	15.7	2.7	2.4	1.8
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	4.5	9.8	7.5	6.6	5.5
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurin, Pachacamac)	0.0	4.8	12.5	15.5	20.7
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla)	3.0	8.7	11.1	10.0	15.6
Otros	0.0	0.4	0.5	1.0	2.3
Muestra	214	1,060	1,661	922	269
Error (%)*	6.7	2.9	2.4	3.2	5.9

APEIM 2017. Data ENAHO 2016  
 \* Nivel de confianza al 95%  $p=0.5$

Fuente: APEIM 2017. Data ENAHO 2016

### 5.1.2.3 SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA

Para la presente segmentación se tomarán en cuenta las variables referentes a la edad, estado civil y situación del ciclo familiar.

#### 5.1.2.3.1 EDAD

Se observa una distribución homogénea en los diversos rangos de edades de la población perteneciente al NSE B; además, se destaca que la población de 26-45 años representa el 27.2% del total, así como también que hay un porcentaje importante de personas adultas mayores de más de 56 años, un

23.4%; y de niños menores de 12 años, un 14.3%. De esta distribución nos enfocaremos en la población de 26-45 años y en los mayores de 56 años.

Tabla 20

## PERFIL DE PERSONAS SEGÚN NSE 2017 EN LIMA METROPOLITANA

		Lima Metropolitana							
		Total	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
Sexo	Hombre	48.4%	49.6%	46.3%	48.8%	48.1%	50.0%	48.7%	53.0%
	Mujer	51.6%	50.4%	53.7%	51.2%	51.9%	50.0%	51.3%	47.0%
¿Qué edad tiene en años cumplidos? (En años agrupado)	≤ 12	18.7%	14.2%	14.3%	18.8%	16.5%	22.8%	22.9%	25.3%
	13 - 17	7.3%	5.6%	7.0%	6.9%	6.8%	7.1%	8.1%	9.2%
	18 - 25	13.7%	9.2%	13.7%	13.7%	13.8%	13.6%	13.7%	16.3%
	26 - 30	7.7%	6.7%	7.5%	7.8%	7.8%	7.9%	7.7%	7.9%
	31 - 35	7.1%	8.1%	6.9%	6.9%	6.6%	7.3%	7.3%	7.6%
	36 - 45	14.1%	16.3%	12.8%	14.4%	14.5%	14.1%	14.2%	15.5%
	46 - 55	12.0%	13.4%	14.4%	11.7%	12.0%	11.3%	10.7%	7.9%
56+	19.4%	26.5%	23.4%	19.8%	22.0%	15.9%	15.4%	10.3%	

Fuente: APEIM 2017. Data ENAHO 2016.

## 5.1.2.3.2 ESTADO CIVIL

Tomando en cuenta el estado civil, en el NSE B se observa que la relación entre casados y solteros es muy cercana, 38.2% y 38.5% respectivamente. Cabe mencionar que las parejas, conformadas por casados y convivientes, corresponden al 49%, por lo que el proyecto se enfocará en los últimos.

Tabla 21

## ESTADO CIVIL SEGÚN NSE 2017 EN LIMA METROPOLITANA

		Lima Metropolitana							
		Total	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
¿Cuál es su estado civil o conyugal? (De 12 años a más)	Conviviente	18.6%	4.9%	10.8%	19.5%	16.2%	25.8%	26.4%	29.1%
	Casado (a)	28.2%	49.5%	38.2%	27.6%	30.4%	22.3%	16.7%	13.6%
	Viuvo (a)	4.7%	4.7%	4.6%	4.6%	4.6%	4.5%	5.4%	3.0%
	Divorciado (a)	1.0%	2.1%	1.9%	0.7%	0.6%	0.9%	0.4%	0.4%
	Separado (a)	9.3%	4.0%	6.0%	9.5%	9.1%	10.3%	12.7%	13.6%
	Soltero (a)	38.2%	34.6%	38.5%	38.1%	39.1%	36.2%	38.4%	40.3%

Fuente: APEIM 2017. Data ENAHO 2016.

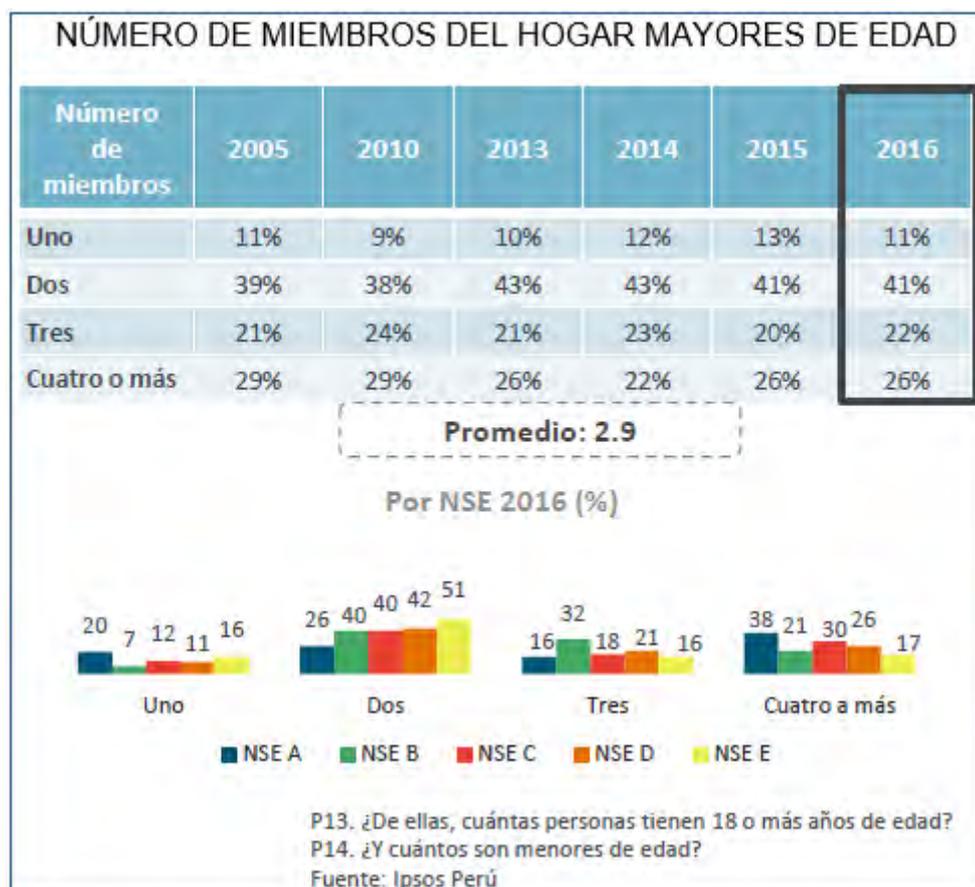
## 5.1.2.3.3 SITUACIÓN DEL CICLO FAMILIAR

Existe una tendencia incremental relacionada con el ciclo de vida de los hogares limeños. Es así como un hogar en etapa de partida representa un 6%, y un hogar en etapa de desmembramiento representa un 26%. El hogar denominado fuera de ciclo también es considerable ya que representa un 22%. Sin embargo, en el NSE B es mayor el porcentaje de hogares en etapa de partida, 8%; en comparación con los de inicio y expansión, con 4 y 6% respectivamente. Además tiene su porcentaje más alto, 31%, en los hogares fuera de ciclo, seguidos por los que se encuentran en etapa de desmembramiento con 26%. El proyecto se enfocará en hogares en etapa de desmembramiento y en hogares jóvenes en etapa de partida.



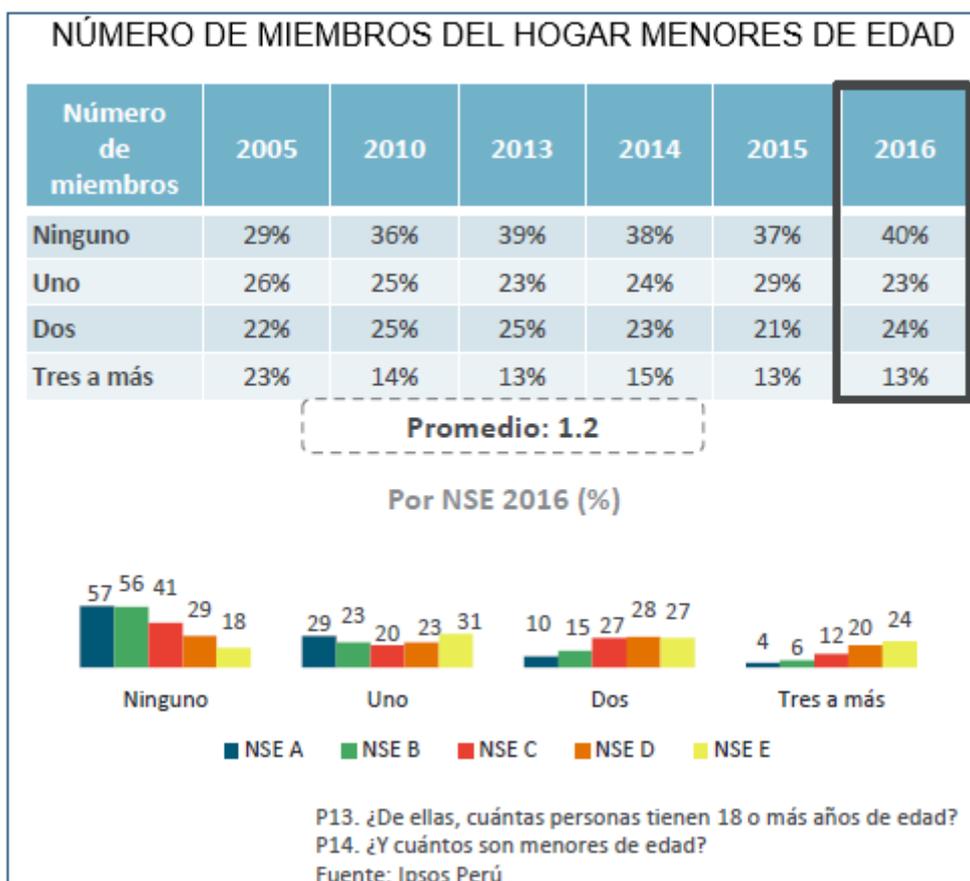
Fuente: *Perfiles Socioeconómicos Lima Metropolitana 2016. Ipsos Perú.*

El número de miembros mayores de edad en el hogar se ha mantenido casi constante. En cuanto al NSE B, un 40% de hogares tiene dos miembros mayores de edad, seguido de un 32% con tres, y un 21% de cuatro a más.



*Fuente: Perfiles Socioeconómicos Lima Metropolitana 2016. Ipsos Perú.*

El número de miembros menores de edad en un hogar es en promedio 1.2 niños. Se encuentra en aumento el porcentaje de ningún miembro menor de edad, de 37% a 40%. En cuanto al NSE B, un 56% no tiene miembros menores de edad, seguido de un 23% con sólo un menor de edad.



*Fuente: Perfiles Socioeconómicos Lima Metropolitana 2016. Ipsos Perú.*

Tomando en cuenta la etapa del ciclo familiar predominante y las características de los miembros de los hogares del NSE B, se determina que los hogares en etapa de desmembramiento con hijos mayores de edad representan la mayoría de la clasificación realizada.

### 5.1.3 CONCLUSIONES

De las variables analizadas, a continuación se presenta un cuadro resumen de las mismas:

Tabla 22

#### RESULTADOS DE LA SEGMENTACIÓN

VARIABLES		
PSICOGRAFICAS	NSE	B Ingreso familiar mayor o igual a S/. 5,400
	Estilos de vida	Progresistas
		Modernas Con auto
GEOGRAFICAS	Público objetivo	Lima Tradicional Lima Norte
DEMOGRAFICAS	Edad	26 - 45 años
		> 56 años
	Estado civil	Casados
		Convivientes
Ciclo Familiar	Partida	
	Desmembramiento	

*Fuente: Elaboración Propia.*

## 5.2 TARGETING

Habiendo analizado las diferentes variables del sector al cual se busca atender, se ha llegado a la definición del mercado meta que representarían nuestros potenciales clientes.

### 5.2.1 TARGETING PRIMARIO

El targeting primario comprende a nuestro mercado meta principal, el cual estaría definido por parejas jóvenes sin hijos aún, calificados según su ciclo de familiar como estar en la etapa de partida, de entre 26 a 45 años, pertenecientes

al NSE B, provenientes de Lima Tradicional y Lima Norte. Con ingresos por hogar iguales o mayores a S/. 5,400.0, lo que les permitiría tener acceso a un crédito inmobiliario; y con estilos de vida definidos como progresistas o modernas.

### 5.2.2 TARGETING SECUNDARIO

El targeting secundario comprende a nuestro mercado meta secundario, estaría conformado por hogares con jefes de hogar mayores a los 56 años, comprendidos dentro del NSE B, provenientes de Lima Tradicional y Lima Norte, calificados según su ciclo familiar como pertenecientes a un hogar en etapa de desmembramiento. Con hijos mayores de 18 años que trabajan, con ingresos por hogar iguales o mayores a S/. 5,400.0, lo que les permitiría tener acceso a un crédito inmobiliario; y con estilos de vida definidos como progresistas o modernas.

### 5.3 ESTIMADO DE DEMANDA

A continuación se evaluará el tamaño del target considerando el nivel socioeconómico, la ubicación geográfica, la tenencia de vivienda y el nivel de ingresos.

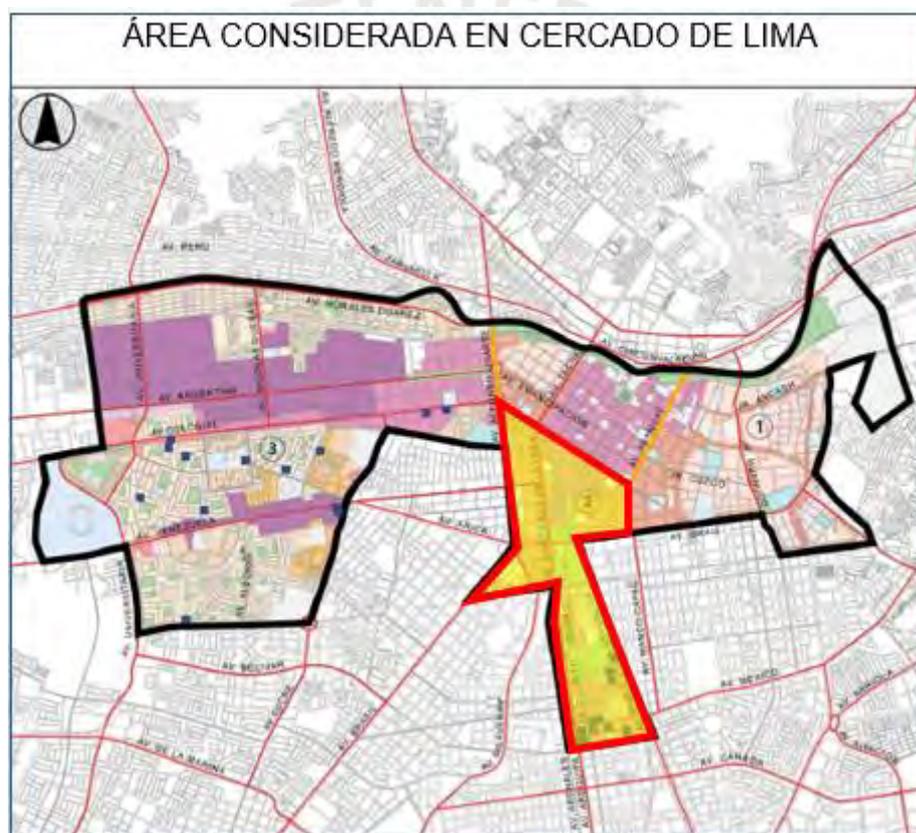
➤ Por nivel socioeconómico:

Se considerarán los niveles socioeconómicos B1 y B2, y se utilizarán las zonas definidas por el APEIM 2017.

	<b>NSE B</b>	<b>NSE B1</b>	<b>NSE B2</b>
Zona 2	15.2%	5.6%	9.6%
Zona 4	11.4%	4.2%	7.2%
Zona 6	14.7%	5.4%	9.3%

➤ Por ubicación geográfica:

Cercado de Lima: Se considerará un 25% del área total del distrito.



*Fuente: TINSA, Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.*

Lince: Se considerará el 80% del área total del distrito.



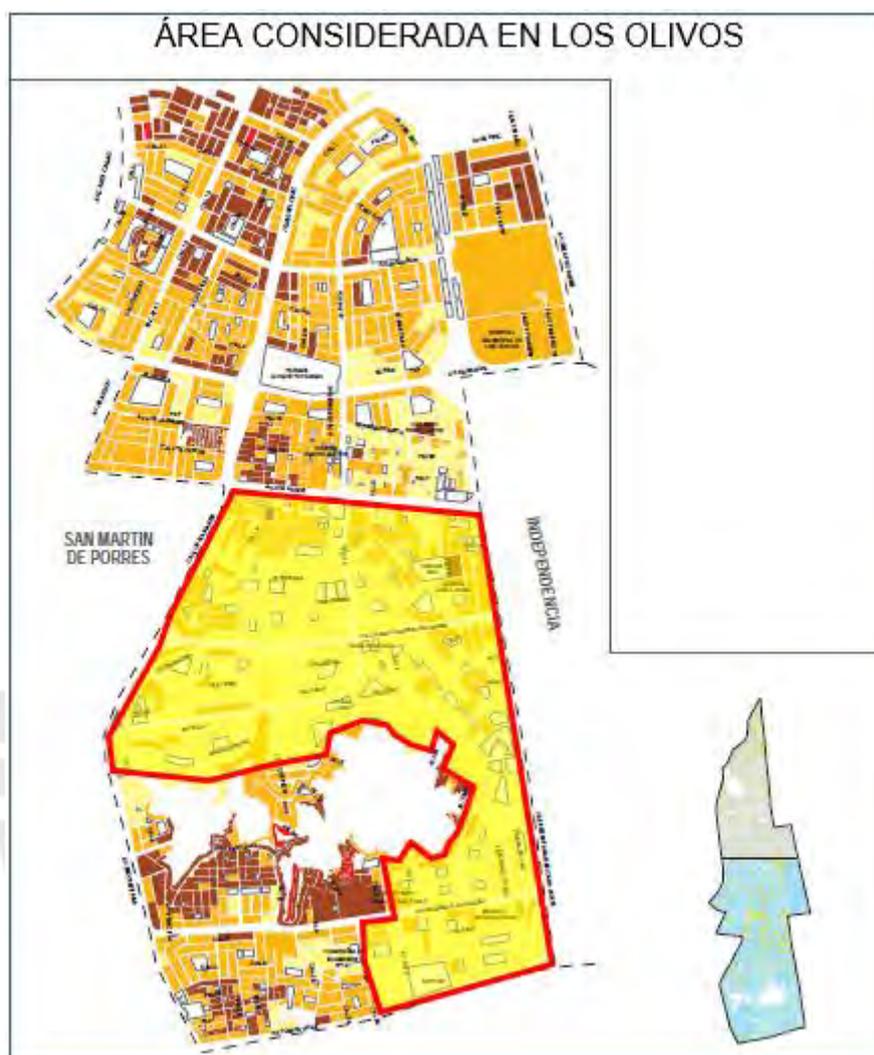
*Fuente: TINSA, Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.*

Jesús María: Se considerará un 70% del área total del distrito.



*Fuente: TINSA, Informe de Coyuntura Inmobiliaria 4T-2017.*

Los Olivos: Se considerará un 35% del área total del distrito.



*Fuente: Planos Estratificados de Lima Metropolitana, INEI 2016.*

Tabla 23

**TOTAL DE HOGARES POR ÁREA CONSIDERADA Y NSE**

Zona	Distrito	N° de hogares	Área considerada	Total hogares	NSE B1	NSE B2
4	Cercado de Lima	70,747	0.25	17,687	744	1,273
6	Lince	17,645	0.80	14,116	765	1,310
6	Jesús María	20,640	0.70	14,448	783	1,340
2	Los Olivos	72,071	0.35	25,225	1,414	2,420
					3,707	6,343

*Fuente: Elaboración propia en base a Planos estratificados de Lima Metropolitana, INEI 2016.*

➤ Por tenencia de vivienda:

Se evaluarán los porcentajes de hogares en el NSE B con los tipos de propiedad de las viviendas que habitan.

Tabla 24

TIPO DE VIVIENDA DEL NSE B

Tipo de vivienda			Total hogares s/vivienda	
Propia, totalmente pagada	Propia, comprándola a plazos	Sin vivienda propia	NSE B1	NSE B2
59.6%	5.9%	34.5%	1,279	2,188

*Fuente: Elaboración propia en base a APEIM 2017. Data ENAHO 2016.*

También se considerará un porcentaje de participación de los hogares que ya cuentan con una vivienda propia.

Vivienda propia			Total hogares	
Total	% Participación	Total de participación	NSE B1	NSE B2
65.5%	4%	2.6%	97	166

Con lo que se obtienen valores totales de:

Total hogares	
NSE B1	NSE B2
1,376	2,354

➤ Por nivel de ingresos:

Departamentos de	35 a 75 m <sup>2</sup>
Precio promedio	S/. 5300 x m <sup>2</sup>
Precio por unidad inmobiliaria	S/. 185,500 a S/. 397,500
Cuota inicial (10%) por unidad inmobiliaria	S/. 18,500 a S/. 39,750
Créditos inmobiliarios por	S/. 167,000 a S/. 357,750
Cuotas hipotecarias <sup>(1)</sup> de	S/. 1,417 a S/. 3,035
Ingreso conyugal <sup>(2)</sup> de	S/. 2,834 a S/. 10,120

(1) Considerando TEA de 8.5% a 20 años.

(2) Considerando 50% parejas sin hijos o hijos mayores, y 30% con hijos.

A continuación se considerarán los porcentajes de participación de los distritos considerados, del total de los créditos hipotecarios obtenidos en Lima.

Tabla 25

CRÉDITOS HIPOTECARIOS SEGÚN DISTRITO, TOTAL LIMA

Distrito	% de total
Cercado de Lima	7.51
Lince	2.2
Los Olivos	3.53
Jesús María	3.61
	16.85

Fuente: Elaboración propia en base a Sentinel, Mayo 2016.

Distrito	Califica	NSE B	NSE B1	NSE B2
Cercado de Lima	70%	5.3	1.95	3.35
Lince	100%	2.2	0.81	1.39
Los Olivos	70%	2.47	0.91	1.56
Jesús María	100%	3.61	1.33	2.28
			5.01	8.57

	<b>Total hogares</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Total</b>
NSE B1	1,376	5.01%	68.9
NSE B2	2,354	8.57%	201.8
			271
			x 3 <sup>(1)</sup>
			813

(1) Por otras ubicaciones no consideradas, incluido provincia.

## 6. POSICIONAMIENTO

### 6.1 FODA DEL CASO EN ESTUDIO

#### 6.1.1 FORTALEZAS

- Ubicación dentro del círculo de parques de Lima Metropolitana.
- Proximidad con sistemas de transporte masivo y conexión a una red de ciclovías.
- Tener una exigencia alta de área libre, permite desarrollar amplias áreas comunes .

#### 6.1.2 OPORTUNIDADES

- Uso actual de terreno como estacionamiento, no requiere mayores demoliciones.
- Establecer un diseño inmobiliario según estilos de vida.
- Creación de urbanidad al interior del proyecto.
- Bajo requerimiento de estacionamientos (Uno cada tres unidades de vivienda).

#### 6.1.3 DEBILIDADES

- Bajo posicionamiento de la marca en el segmento objetivo del proyecto.
- No contar con conexiones de gas para la zona. Ver anexo 5.

#### 6.1.4 AMENAZAS

- Por ser una empresa nueva en la zona, las velocidades de venta al inicio pueden ser menores al promedio.
- Restricciones Municipales por formar parte del Cercado de Lima.
- Posibles restricciones por parte del Instituto Nacional de Cultura.

### 6.2 PROPOSICIÓN DE POSICIONAMIENTO

#### 6.2.1 EL POR QUÉ DEL POSICIONAMIENTO ELEGIDO RESPECTO A LAS EXPECTATIVAS DEL TARGET

Debido al target escogido, se busca satisfacer la proximidad a lugares de trabajo medido en tiempo, este factor fue determinante para la selección del terreno, ya que está cerca de estaciones o paraderos del Sistema Integrado de Transporte de Lima.

Tomando en cuenta la zonificación urbana de Comercio Metropolitano (CM) planteada por la Municipalidad Metropolitana de Lima (MML), se propone un edificio mixto. El primer nivel del proyecto sería destinado a locales comerciales aprovechando el flujo de personas que transitan diariamente cerca del proyecto, todo este nivel funcionaría de manera independiente al sector de vivienda. Además teniendo en cuenta la población flotante que existe en la zona se

propone un nivel donde se desarrollarán oficinas, el cual puede ser aprovechado por los estudiantes o profesionales jóvenes que existen en el sector. Para la empresa estos dos usos dan soporte al proyecto y funcionan como unidades en venta.

El uso predominante del proyecto es vivienda, para la vivienda se desarrollará la estrategia del posicionamiento con base a los ciclos familiares y estilos de vida; es decir los departamentos a ofertar deben satisfacer necesidades de familias en formación sin hijos y familias con hijos jóvenes que tengan espacio flexibles dentro de los departamentos, que permita la adaptabilidad del uso o poder generar rentas. Así también las áreas comunes en su mayoría deben ser dirigidas a jóvenes y adultos fomentando espacios de reunión y ocio.

#### 6.2.2 LA INFLUENCIA ESPERADA GRACIAS AL POSICIONAMIENTO ELEGIDO

- Ganar mercado entre familias jóvenes para desarrollarse o familias consolidadas que busquen opción de inversión.
- Reconocimiento del producto inmobiliario asociado al estilo de vida de la familia.
- Asociación de urbanidad al proyecto.
- Creación de un espacio en el sector inmobiliario.

#### 6.2.3 CONCLUSIONES

En el proyecto se potenciarán los siguientes factores como enfoque de diferenciación:

#### 6.2.3.1 UBICACIÓN

- Proximidad a los principales sistemas de transporte público o que permite una conectividad con todo Lima.
- Desplazamientos menores a 15 minutos para acceder a centros comerciales metropolitanos.
- A menos de 7 minutos del parques de escala metropolitana, como son el Campo de Marte y el Parque de la Reserva.

#### 6.2.3.2 AMBIENTE FLEXIBLE

- Optimizar el espacio que permita la reducción de tabiques en los ambientes sociales del departamento, para lograr flexibilidad del departamento en adecuar un estudio o incrementar unidades de dormitorios.
- El ambiente puede ajustarse según el estilo de vida de cada familia.

#### 6.2.3.3 MINIMIZAR COSTOS DE MANTENIMIENTO

Se sabe que la cantidad de áreas comunes del proyecto impacta en la cuota de mantenimiento, por esto se elegirán acabados cuyo mantenimiento no requiera de cuidado especial, que garanticen calidad y no resten al diseño.

## 7. REASON WHY E INNOVACION

### 7.1 CONCEPTO DEL VALUE PARA EL CASO EN ESTUDIO

#### 7.1.1 DEFINICION DEL CONCEPTO DEL VALUE

El Value del proyecto “El Bosque” es ofrecer a sus clientes un producto con un diseño acorde a sus necesidades y con calidad en sus acabados. Además de aprovechar los beneficios del entorno y su cercanía a atractivos estratégicos.

#### 7.1.2 APLICACIÓN DEL CONCEPTO DEL VALUE AL CASO EN ESTUDIO

Los beneficios que los clientes obtendrán en el proyecto son compensados con el precio, ya que éste no es mayor que los de la competencia. Sin embargo, el enfoque específico del proyecto busca brindar más soluciones para el cliente.

#### 7.1.3 MAXIMIZACIÓN DE LOS BENEFICIOS

##### 7.1.3.1 BENEFICIOS OFRECIDOS

###### 7.1.3.1.1 FUNCIONALES

- Ubicación atractiva y céntrica.
- Áreas comunes para el ejercicio y la diversión.
- Ofrece un diseño acorde al estilo de vida del cliente, considerando ambientes para la diversión, trabajo, descanso e interacción social.
- Sensores de movimiento en pasillos y sótanos, para controlar uso de energía.
- Departamentos con tipologías flexibles.

Además se ofrece en la primera planta una zona de locales comerciales que están diseñados de manera independiente, en cuanto a los recorridos y vistas, a los departamentos. De esta manera se busca no perjudicar la privacidad de las viviendas.

#### 7.1.3.1.2 EMOCIONALES

Con la selección de nuestro target, debemos tratar de entender cuáles son los factores que motivan a la mayoría a elegir una opción sobre otra. Para lograr que elijan nuestro Proyecto y Empresa; el logo o la idea central de nuestro edificio de viviendas deberá recalcar que se venden hogares, hacer énfasis en el confort que brinda, y que debido a su ubicación podrán optimizar su tiempo debido a menores tiempos de traslado diarios.

### 7.2 ELEMENTOS INNOVADORES QUE SE AJUSTAN A NUESTRO TARGET

#### 7.2.1 ELEMENTOS INNOVADORES

- Concepto “Roomates”: El diseño flexible de algunas de las tipologías ofrecidas permiten el desarrollo de este tipo de viviendas. Lo que también resulta en opciones de inversión atractiva.
- Reducción de costos de mantenimiento: Tener diversos espacios para áreas comunes significan mayores gastos de los propietarios, por lo que se utilizarán sensores de movimiento en áreas comunes para el

encendido de luces, riego tecnificado de áreas verdes; además del empleo de inodoros con sistema de ahorro de agua.

- Oficinas planta libre: En el segundo nivel se proponen dos oficinas de planta libre, que permitan la opción de oficinas tipo coworking. Un atractivo adicional para el Proyecto, ya que realza el trabajo colaborativo y la sinergia.

## 8. MARKETING MIX (P1) – PRODUCTO

### 8.1 CONCEPTO GENERAL DEL PRODUCTO:

Debido a las características que presentan Santa Beatriz y la ubicación del terreno, el Proyecto plantea un edificio de uso mixto que se beneficie de los usos y estilos de vida; además, que aporte espacios de calidad para desarrollar actividades comerciales, desarrollar diferentes trabajos y suplir la necesidad de vivienda.

De acuerdo con los siguientes gráficos, Lima Centro concentra una alta densidad empresarial; siendo los servicios profesionales, técnicos, de apoyo empresarial y otros servicios quienes ocupan el segundo y tercer lugar de concentración de empresas por km<sup>2</sup>.



Fuente: INEI – Directorio Central de Empresas y Establecimientos. 2016.



Fuente: INEI – Directorio Central de Empresas y Establecimientos. 2016.

En consecuencia el Proyecto propone un nivel comercial para aprovechar la población flotante del lugar proveniente de los centros laborales y educativos cercanos, y los habitantes del mismo proyecto. Además se propone un nivel de oficinas tipo planta libre, donde se puede habilitar áreas coworking, lo que

permite absorber a profesionales o empresas pequeñas brindándoles espacios para desarrollar su trabajo de manera adecuada.

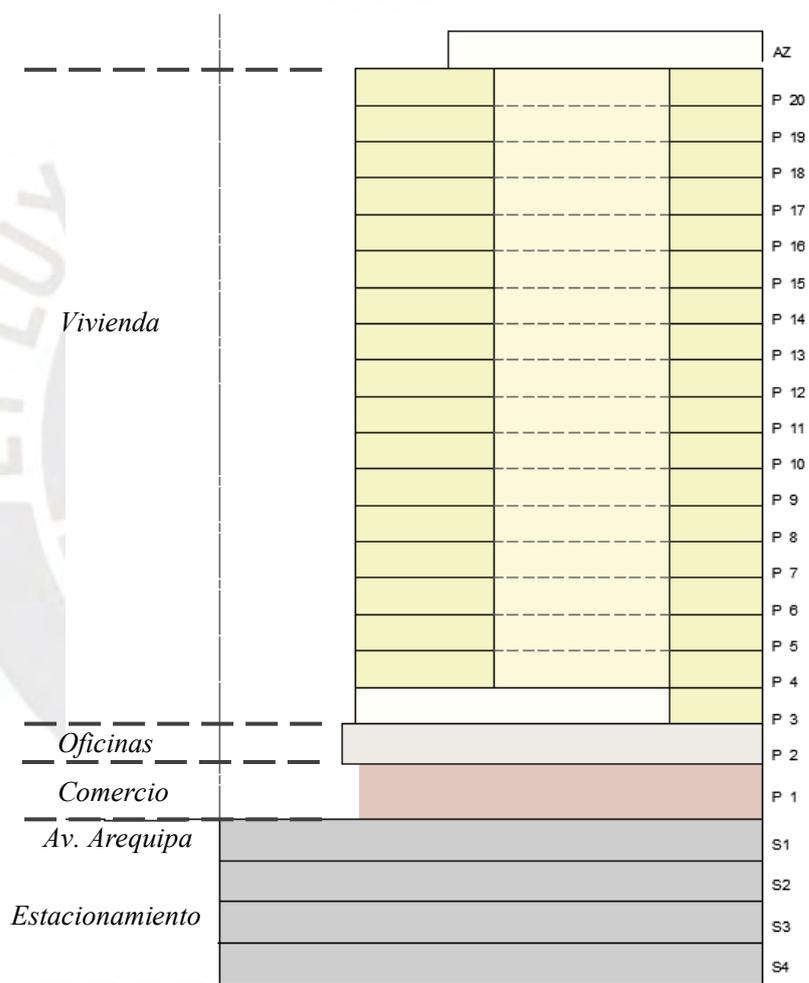
## 8.2 PROYECTO ARQUITECTÓNICO

### 8.2.1 ESQUEMA GENERAL

El Proyecto es un edificio de uso mixto, los cuales se han organizado por niveles. El primer nivel de uso comercial, el segundo nivel de oficinas, y a partir del tercer nivel uso de vivienda. El concepto del Proyecto promueve la urbanidad dentro del edificio, para reforzar ese concepto la vivienda se ordena alrededor de una plaza central ubicada en el piso 3, generando así visuales a la avenida Arequipa o hacia el Parque de la Reserva.

Es de precisar que cada uso cuenta con un ingreso y medios de evacuación independientes, lo que permite tener un mejor control de la seguridad en el edificio.

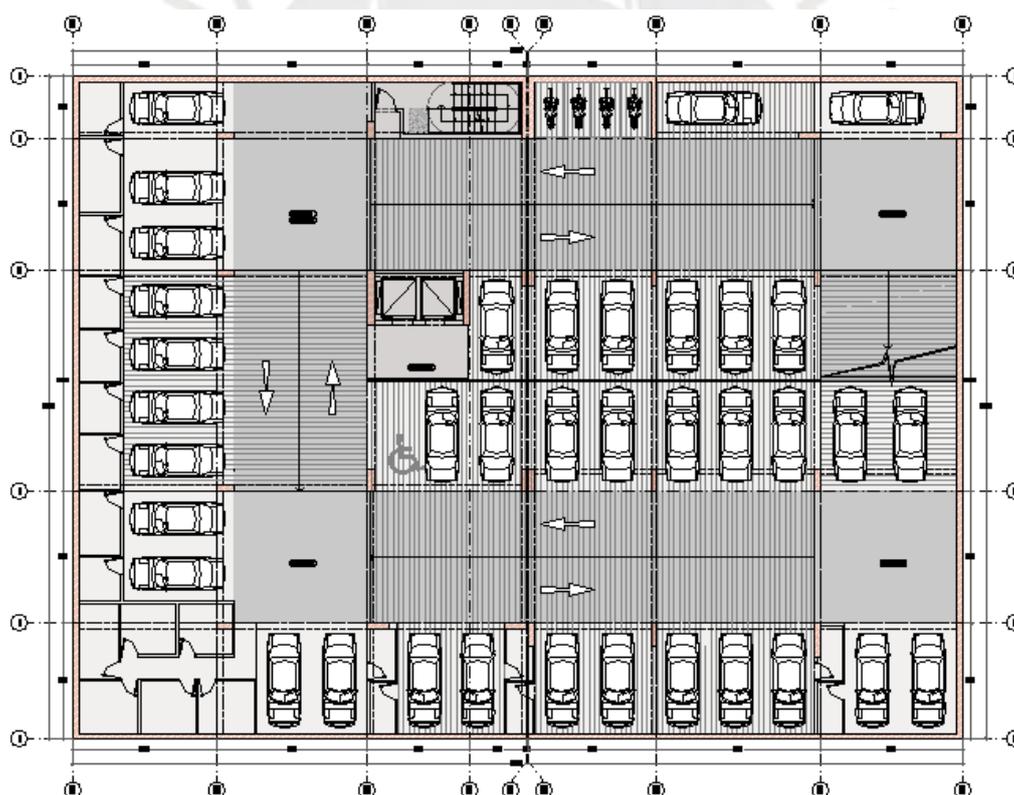
En los sótanos se realiza un control electrónico. Es decir, para acceder a los estacionamientos de locales comerciales y oficinas, ubicados lo más cercano la salida, se debe pasar una barrera o control de seguridad; y para acceder a los estacionamientos de vivienda se deberá pasar por un segundo control, el cual es liberado mediante un código QR brindado a cada propietario.



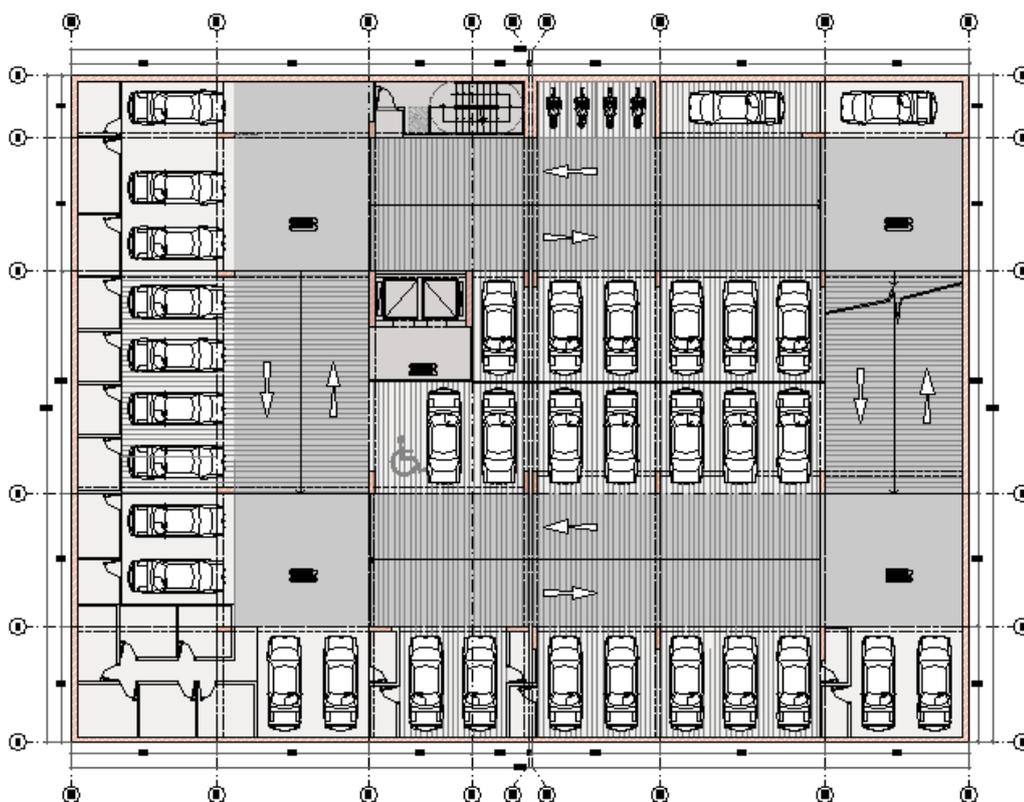
*Esquema de altura del proyecto.*

## 8.2.2 CONFIGURACION DEL PROYECTO

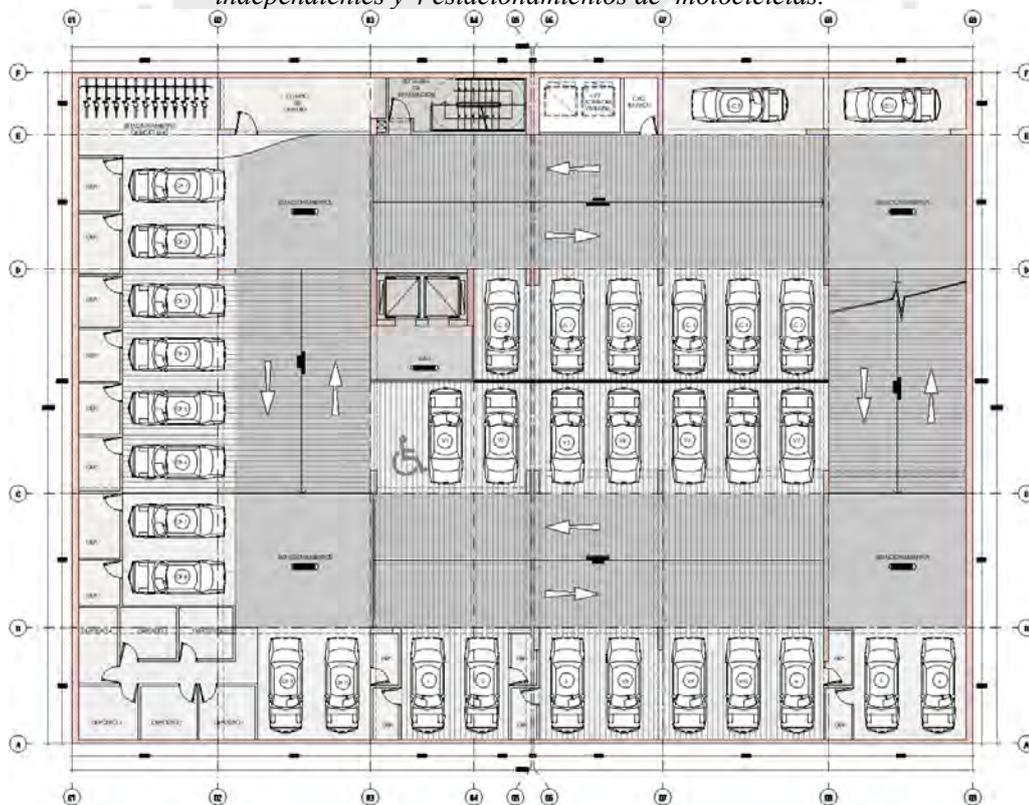
El Edificio “El Bosque” está conformado por dos sectores, uno de uso público y otro de uso privado. El uso público del edificio cuenta con dos locales comerciales en el primer nivel del proyecto, estos cuentan con acceso directo desde la calle. Así mismo a través del hall principal del edificio se puede acceder al nivel de oficinas (piso 2) o hacia los sótanos mediante ascensores independientes. El tener circulaciones verticales independientes para sector favorece a la seguridad y control del edificio.



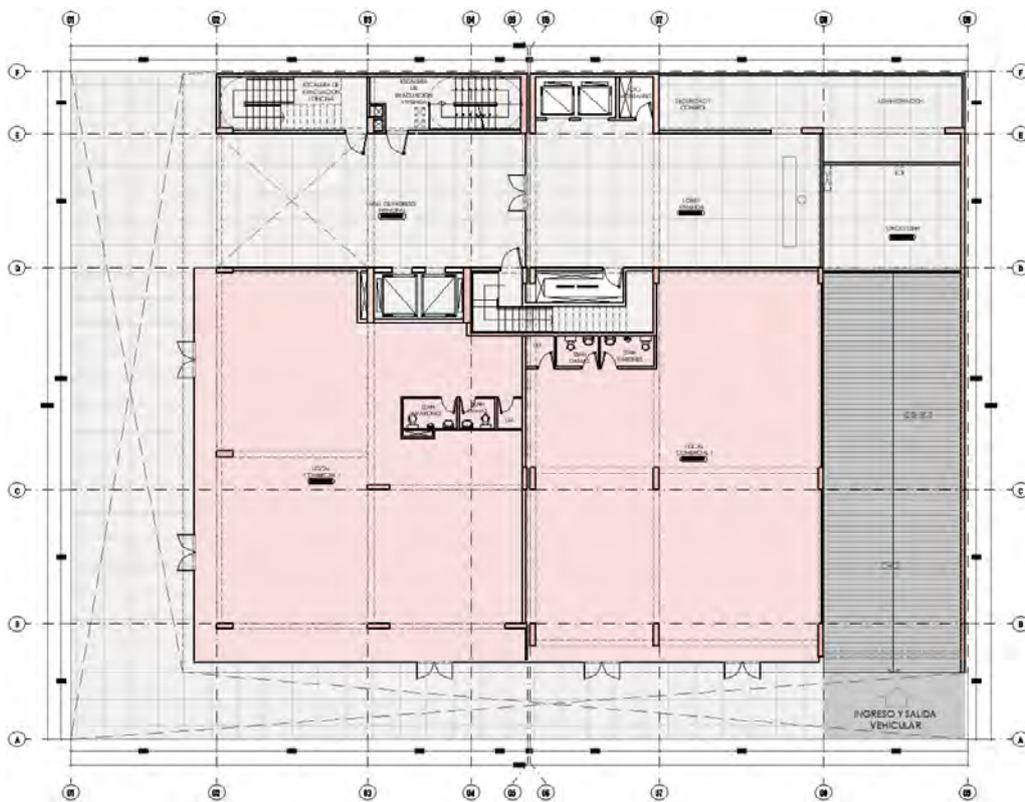
*Sótano 4: 37 estacionamientos (15 incluyen depósitos), 6 depósitos independientes y 4 estacionamientos de motocicletas.*



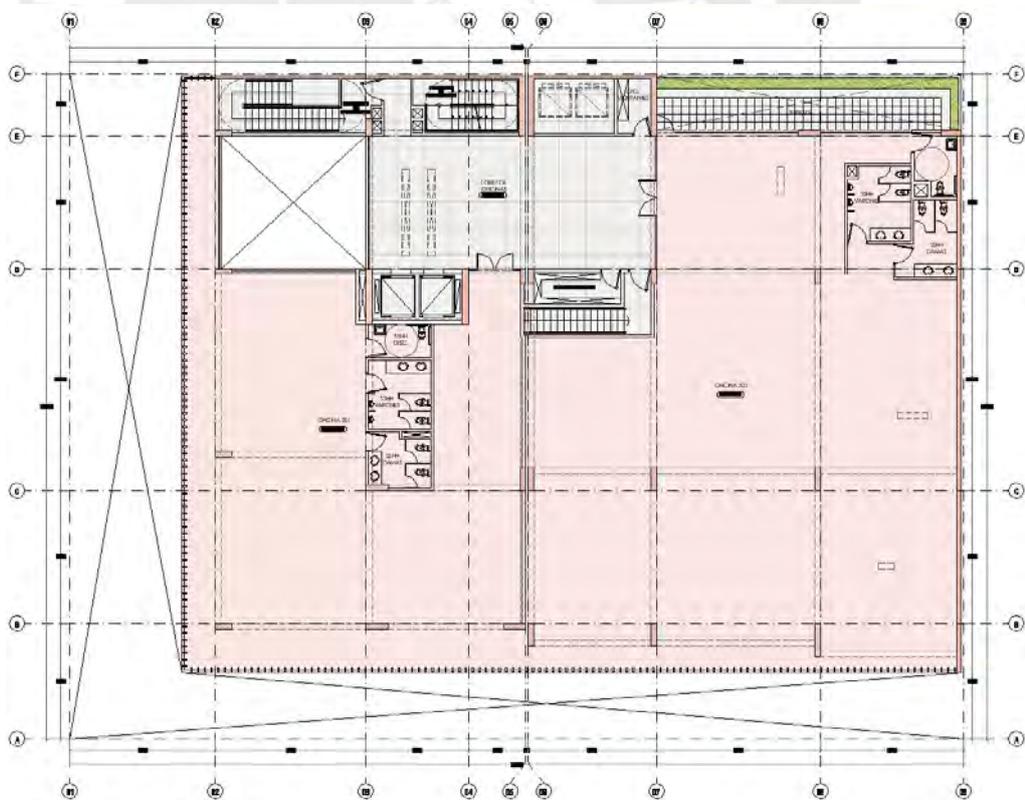
*Sótano 2 y 3: 35 estacionamientos (15 incluyen depósitos), 6 depósitos independientes y 4 estacionamientos de motocicletas.*



*Sótano 1: 35 estacionamientos (15 incluyen depósitos), 6 depósitos independientes y 13 estacionamientos de bicicletas.*

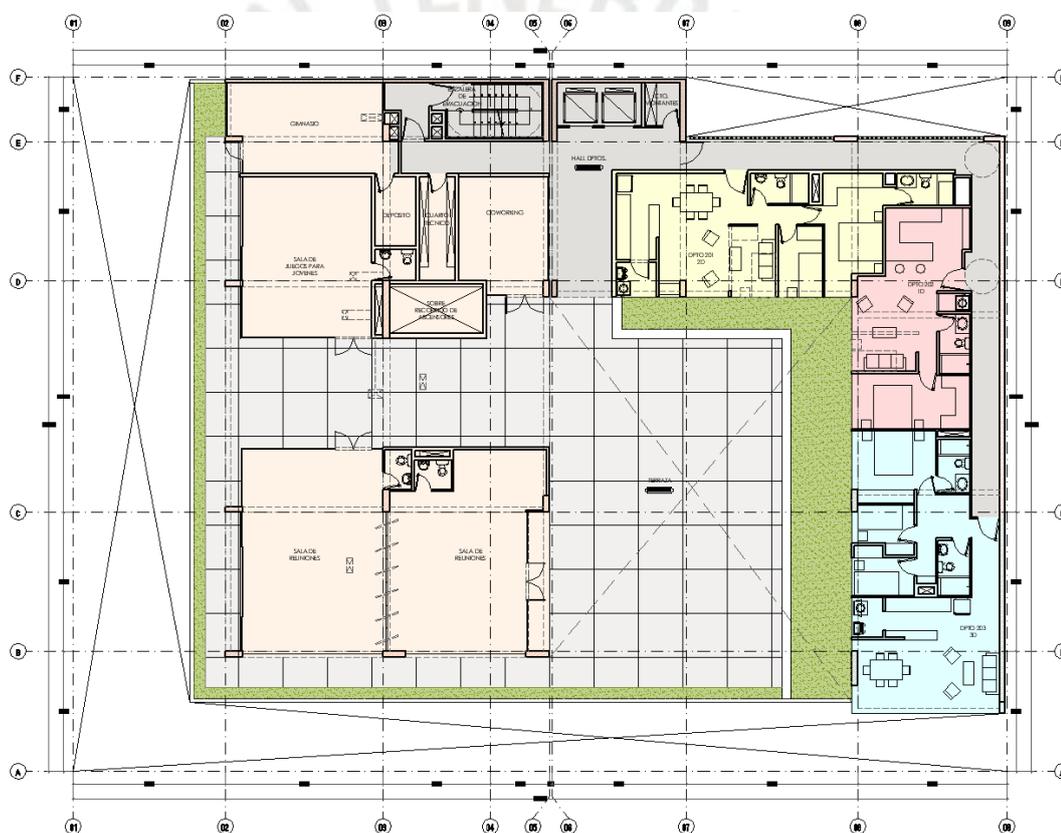


*Piso 1: Nivel de ingreso. 2 locales comerciales*

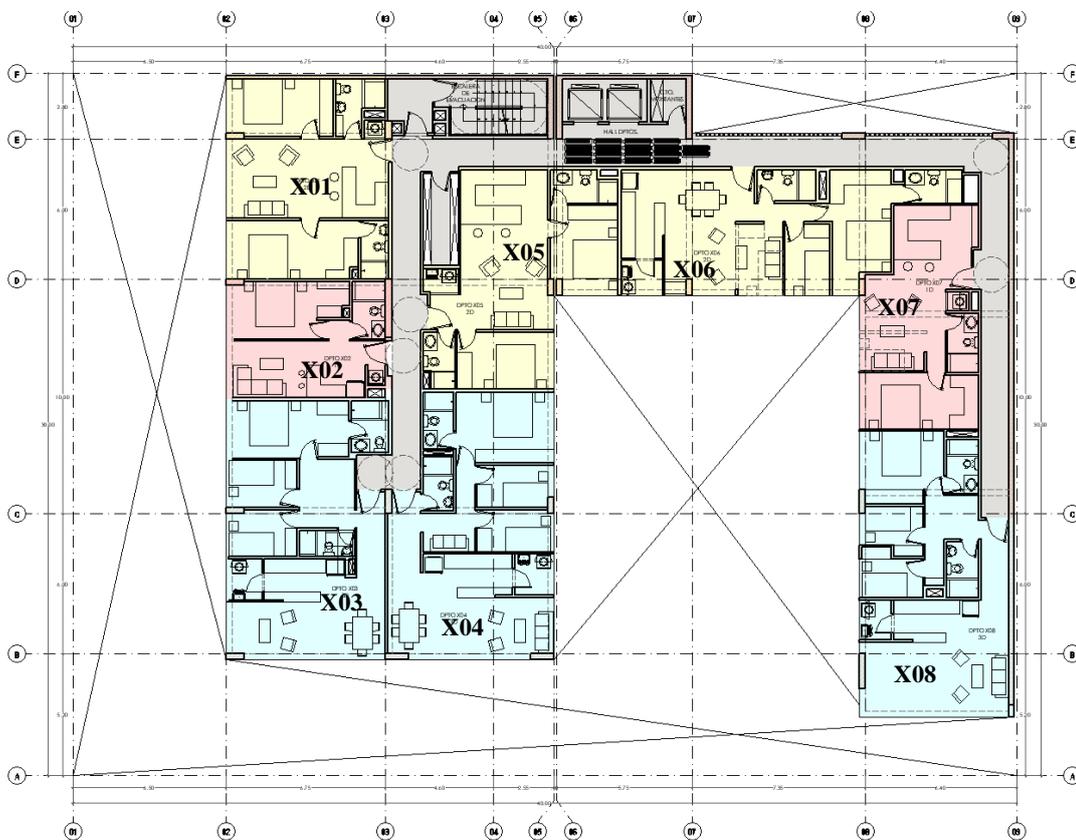


*Piso 2: 2 oficinas*

El sector privado del proyecto está definido por 139 departamentos de uno, dos y tres dormitorios, con áreas desde 34.95m<sup>2</sup> hasta 74.92 m<sup>2</sup>. Además, para la ubicación de los departamentos en cada nivel se ha considerado las visuales al Parque Cervantes, y si el tipo de vivienda es tradicional. De esta manera los departamentos de tres dormitorios han sido ubicados en las esquinas preferenciales del Proyecto, con vista directa hacia el Parque Cervantes.



*Piso 3: primeras 3 unidades de vivienda y áreas comunes*



*Piso 40 al 20: nivel típico de viviendas, 8 departamentos.*

Los departamentos se han distribuidos por niveles según:

Tabla 26

CONFIGURACIÓN DE LOS DEPARTAMENTOS POR NIVELES

	1D	2D	3D
PISO 3	1	1	1
PISO TIPICO (4-20)	2	3	3
	<b>35</b>	<b>52</b>	<b>52</b>

**TOTAL DPTOS 139**

*Fuente: Elaboración propia.*

En la configuración propuesta se puede observar que la mitad de los departamentos presentan diseños convencionales, siendo estos los de 3 dormitorios. Y la otra mitad están diseñados bajo los conceptos de ambientes flexibles para familias en crecimiento o con la alternativa de ambientes para generar renta, siendo estos de 1 y 2 dormitorios con ambiente flexible o tipo espejo. Cabe señalar que el mix de departamentos se propone con base al análisis de competencia y las necesidades planteadas por el público objetivo

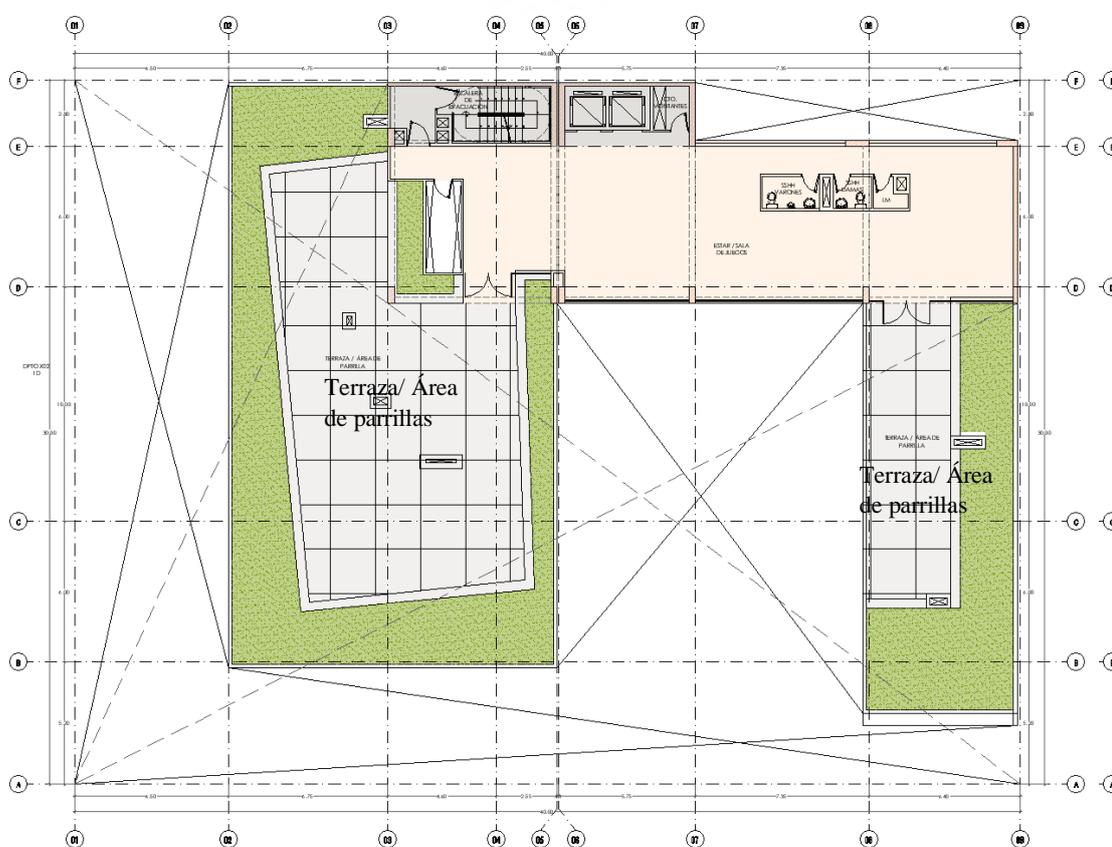


*Fuente: Elaboración propia.*



*Fuente: Elaboración propia.*

Los departamentos cuentan con áreas comunes destinadas a la recreación de jóvenes – adultos, como sala de juegos para jóvenes, salas de reuniones, salas de estar, ambiente coworking, área de lavado de mascotas, zona de parrillas y terraza. Las áreas comunes están ubicadas en el piso 3 (primer nivel de vivienda) y en la azotea.



*Azotea: Áreas comunes.*

Para una mejor revisión consultar el anexo III.

### 8.2.3 BENEFICIOS

- Todos los departamentos cuentan con vista directa o indirecta a calle.
- El proyecto cuenta con áreas comunes en el piso 3 y azotea.
- El hall de cada nivel de vivienda cuenta con ventilación natural.
- Las luminarias en áreas comunes tienen sensor de movimiento.

### 8.2.4 CARACTERÍSTICAS

- Los locales comerciales se desarrollan sobre la mitad del terreno, se entregarán en blancos, con falso piso y con puntos eléctricos y sanitarios. Para la implementación del aire acondicionado se tendrán equipos puntuales cuyos condensadores estarán colgados en la losa del piso 1. Se considera 7 estacionamientos según lo indicado en el Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE) y el Certificado de Parámetros Urbanísticos y Edificatorios (CPUE).
- Las oficinas se entregarán en blancos y con piso laminado. Se ha considerado una batería de baños con 3 equipos cada uno y uno adicional para discapacitados. La distribución de los tabiques internos y amueblamiento es responsabilidad del propietario. Se considera 10 estacionamientos según lo indicado en el Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE) y el Certificado de Parámetros Urbanísticos y Edificatorios (CPUE).
- Todos los departamentos cuentan con lavandería o centro de lavado. Se considera mueble bajo de lavaderos en baños principales; todos los dormitorios tienen closet.

- El sistema estructural del proyecto estará conformado por placas, columnas y pórticos. Las losas serán aligeradas de entre 20 a 25 cm, y losas macizas en áreas específicas. Los cuatro niveles de sótanos se desarrollarán con muros anclados.

### 8.2.5 COSTO

Tabla 27  
COSTOS DE PROYECTOS

<b>COSTO DE DISEÑO (SIN IGV)</b>	
<b>ESPECIALIDAD</b>	<b>COSTO(S/)</b>
ARQUITECTURA	S/239,157.71
ESTRUCTURAS	S/71,747.31
ELECTRICAS	S/19,132.62
MECANICAS	S/19,132.62
SANITARIAS	S/19,132.62
INDECI	S/4,783.15
	<b>S/373,086.03</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

- La conceptualización del proyecto es de S/. 25,000 más IGV.
- El costo del diseño del proyecto de arquitectura es de S/13.52 por m<sup>2</sup> más IGV.
- El interiorismo es de S/. 25,000 más IGV.

El metraje del edificio en base al que se calcula el monto total es el aprobado en proyecto municipal.

## 8.3 COSTOS Y PRESUPUESTO

Tabla 28

## COSTO DE CONSTRUCCIÓN SIN IGV

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.
<b>ESTRUCTURAS</b>	<b>11,429,080.08</b>
OBRAS PROVISIONALES	418,200.00
SEGURIDAD Y MEDIO AMBIENTE	339,853.80
SERVICIOS	211,262.40
MOVILIZACION DE EQUIPO Y ENCOFRADO	88,485.00
TOPOGRAFIA	293,847.72
TRANSPORTE VERTICAL Y HORIZONTAL	655,179.66
LIMPIEZA PERMANENTE Y ELIMINACION DE EXCEDENTES	427,125.00
DEMOLICION Y EXCAVACION MASIVA	450,891.00
EXCAVACION MANUAL, ACARREO Y RELLENO	64,464.00
ANCLAJES POSTENSADOS EN MURO SOTANO	625,260.00
CONCRETO SIMPLE	18,227.40
CONCRETO ARMADO	2,575,200.12
ENCOFRADO	1,057,657.38
ACERO MATERIAL	1,716,373.00
ACERO MANO DE OBRA	579,360.00
OTROS CONCRETOS	74,000.00
ALQUILER DE EQUIPOS Y MATERIALES	402,702.00
TABIQUERIA LADRILLO CERAMICO	46,176.10
TABIQUERIA SILICO CALCAREO	1,384,815.50
<b>ARQUITECTURA</b>	<b>6,590,013.31</b>
COBERTURA DE PASTELERO	43,856.97
TARRAJEOS, REVOQUES Y ENLUCIDOS	510,000.00
SOLAQUEO	270,744.92
CONTRAPISOS, REVESTIMIENTOS Y OTROS	185,028.49
REMA TES DE ALBAÑILERIA	79,140.15
PISOS DE CONCRETO	109,015.52
ENCHAPES DE PISOS Y PAREDES	450,937.41
PISO Y CONTRAZOCALO DE MADERA	466,468.95

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.
PUERTAS DE MADERA Y CERRAJERIA	378,889.91
CARPINTERIA DE MADERA	101,651.20
MUEBLES DE COCINA	712,102.95
MUEBLES DE CLOSET	527,513.95
CARPINTERIA METALICA	438,144.33
VENTANAS Y MAMPARAS	765,000.00
PINTURA INTERIOR Y EXTERIOR	641,311.94
JARDINES Y VARIOS	266,076.49
ACABADOS DE BAÑOS, COCINAS Y LAVANDERIA	440,130.12
APARATOS ELECTRODOMESTICOS COCINA	204,000.00
<b>INSTALACIONES ELECTRICAS</b>	<b>2,655,750.69</b>
INSTALACIONES ELECTRICAS	1,527,032.31
LUMINARIAS	55,824.57
SISTEMA DE DETECCION DE INCENDIOS	89,222.10
OTROS EQUIPAMIENTOS	90,528.42
SISTEMA DE INTERCOMUNICADORES Y CCTV	23,061.64
SISTEMA DE VENTILACION Y EXTRACCION DE AIRE	207,081.65
ASCENSORES	663,000.00
<b>INSTALACIONES SANITARIAS</b>	<b>1,268,303.68</b>
INSTALACIONES SANITARIAS	852,562.16
SISTEMA DE AGUA CONTRA INCENDIO	350,986.31
SISTEMA DE BOMBA DE AGUA Y DESAGUE	64,755.21
<b>TOTAL COSTO DIRECTO</b>	<b>21,943,147.76</b>
<b>TOTAL GASTOS GENERALES DE OBRA</b>	<b>2,018,892.01</b>
<b>TOTAL COSTO DIRECTO+GASTOS GENERALES</b>	<b>23,962,039.77</b>
<b>Ratio Soles x m2</b>	<b>1,354.62</b>

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 29

## COSTO DEL TERRENO

CALCULO DEL COSTO DEL TERRENO	Área (m2)	Soles / m2	Total (S/.)
Terreno	1200	8040	9,648,000.0
Alcabala	3%		288,195.00
<b>TOTAL COSTO DEL TERRENO</b>			<b>9,936,195.00</b>

Fuente: Elaboración propia.

### 8.4 CRONOGRAMA

De la competencia analizada, se está considerando una velocidad de ventas de 2.5 unidades por mes. Por lo que el proyecto se desarrollará durante 65 meses, como a se muestra a continuación:

CRONOGRAMA DEL PROYECTO																																		
	2018				2019											2020										2021								
Meses	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	
Compra de terreno																																		
Anteproyecto - Proyecto																																		
Preventa y venta																																		
Construcción																																		
Entrega																																		
	2021				2022											2023										2024								
Meses	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	
Compra de terreno																																		
Anteproyecto - Proyecto																																		
Preventa y venta																																		
Construcción																																		
Entrega																																		

Fuente: Elaboración propia.

CRONOGRAMA MAESTRO DE OBRA																			
PLAZO ESTIMADO: 19 MESES																			
PARTIDAS	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	mes 13	mes 14	mes 15	mes 16	mes 17	mes 18	mes 19
OBRAS PROVISIONALES																			
EXCAVACIÓN Y MUROS ANCLADOS																			
ESTRUCTURA DE SÓTANOS																			
PISOS DEL 1 AL 20 + AIRES																			
ACABADO FACHADAS																			
EQUIPAMIENTO																			
ACABADO DE SÓTANOS																			
JARDINES																			
ACONDICIONAMIENTO DE ÁREAS COMUNES																			
SEDAPAL																			
LUZ DEL SUR																			
ENTREGA A SAC																			

Fuente: Elaboración propia.

## 9. MARKETING MIX (P2) – PRECIO

### 9.1 ELEMENTOS A TOMAR EN CUENTA PARA LA FIJACIÓN DEL

#### PRECIO

#### 9.1.1 COSTOS

Tabla 30

#### RESUMEN DEL ÁREA TOTAL CONSTRUIDA

# PISO	AREA TECHADA	AREA LIBRE	AREA OCUPADA	AREA TECHADA TOTAL
CIST	203.5		203.50	4971.50
S4	1192		1192.00	
S3	1192		1192.00	
S2	1192		1192.00	
S1	1192		1192.00	
1	915.39	262.02	1177.41	13701.82
2	840.22	33.44	873.66	
3	590.32	294.09	884.41	
4	598.13		598.13	
5	598.13		598.13	
6	598.13		598.13	
7	598.13		598.13	
8	598.13		598.13	
9	598.13		598.13	
10	598.13		598.13	
11	598.13		598.13	
12	598.13		598.13	
13	598.13		598.13	
14	598.13		598.13	
15	598.13		598.13	
16	598.13		598.13	
17	598.13		598.13	
18	598.13		598.13	
19	598.13		598.13	
20	598.13		598.13	
AZ	203.54	394.59	598.13	
<b>AREA TECHADA TOTAL</b>				17689.18
<b>AREA OCUPADO</b>				18673.32

*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 31

## ANÁLISIS DE COSTOS POR M2

Descripción	S/. x m2
Costo directo de construcción / Total de área construida	1,240.48
Costo directo de construcción + gastos generales / Total de área construida	1,354.62
Costo directo de construcción + gastos generales + terreno / Total de área construida	1,916.33

Fuente: Elaboración propia.

## 9.1.2 PRECIOS DE LA COMPETENCIA

A continuación se presentará una tabla con el detalle de los precios de los proyectos similares al nuestro, ubicados a una corta distancia:

Tabla 32

## PRECIOS DE LA COMPETENCIA DIRECTA

N°	INMOBILIARIA	PROYECTO	PISOS	DEPARTAMENTOS						VELOCIDAD PROM.
				TOTAL	VENDIDOS	DISPONIBLES	AREA PROM.	PRECIO	P. POR M2	
1	Abril	Ficus	25	264	27	237	63.4	S/. 338,958	S/. 5,346	2.75
2	Cosapi	Nesta	20	198	160	38	81.2	S/. 495,320	S/. 6,100	4.85
3	Ingo Casa	Miró	25	165	10	150	89.5	S/. 467,638	S/. 5,225	3.33
3*	Ingo Casa	Dalí 575	25	219	207	12	88.4	S/. 526,000	S/. 5,951	2.88
4	Lugano	Parque Alameda	20	112	70	42	69.5	S/. 366,250	S/. 5,270	3.88
5	Senda	Zentro	20	134	74	60	76	S/. 449,947	S/. 5,920	2.96
6	Imagina	Concepto Urban	20	135	66	69	60	S/. 370,000	S/. 6,167	3.14
7	San Martin	Centris	17	77	10	67	67	S/. 336,541	S/. 5,023	2.50
8	Abril	Cedral	20	123	85	38	50.6	S/. 256,187	S/. 5,063	2.83
				<b>PROMEDIO</b>				S/. 400,760	S/. 5,563	3.24

Fuente: Elaboración propia.

Del análisis de los precios de la competencia se obtiene un valor promedio de S/. 5,563.

### 9.1.3 PRECIO VS POSICIONAMIENTO

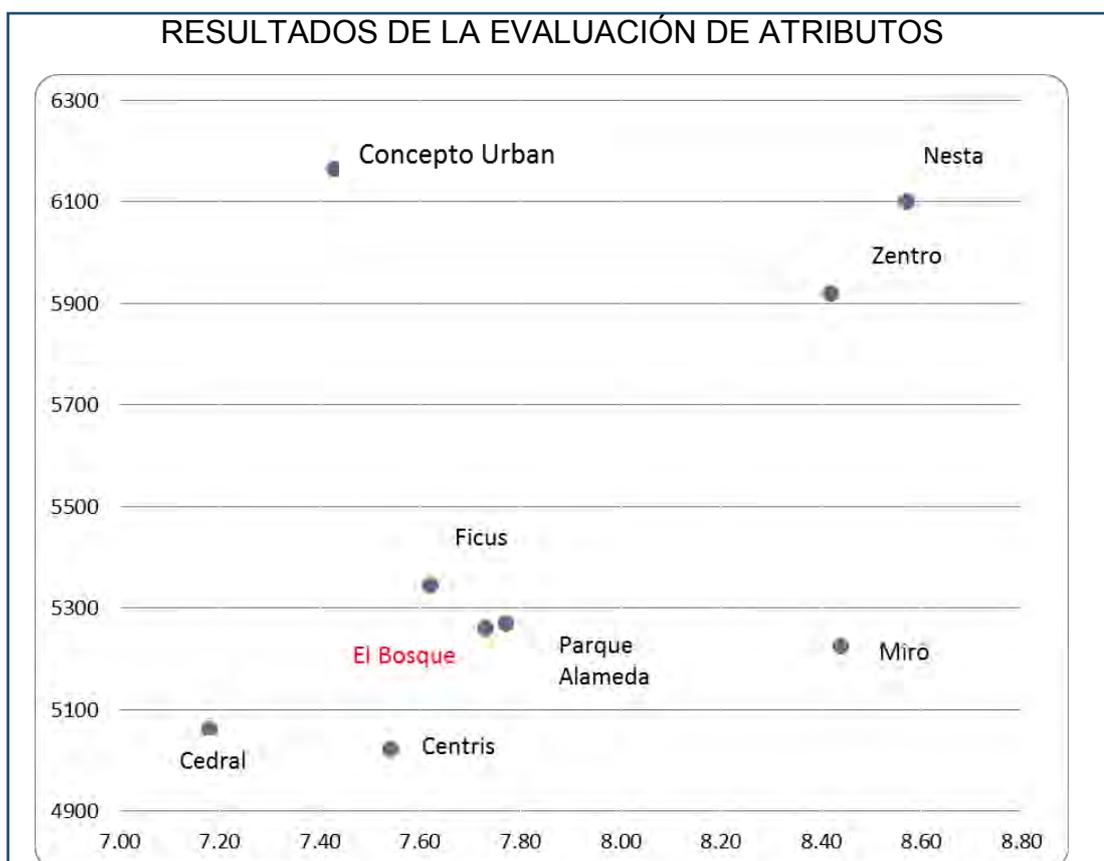
Se evaluarán los atributos más solicitados por el target, en los proyectos con características similares al nuestro, y se los relacionará con sus precios por m<sup>2</sup>. Con estos resultados se obtendrá una relación con los del proyecto “El Bosque”, y se obtendrá un precio referencial.

Tabla 33

#### ATRIBUTOS MÁS VALORADOS POR NUESTRO TARGET

EXPECTATIVAS DEL CLIENTE ATRIBUTOS DEL PRODUCTO		PESO
1	Servicios más gas.	7%
2	Conectividad con vías metropolitanas	15%
3	Variedad de tipologías de departamentos	5%
4	Proximidad a centros comerciales, centros de salud, parques, instituciones educativas, comisarías.	12%
5	Optimización del área y que esta responda a las necesidades actuales.	12%
6	Acabados de acuerdo al sector y mobiliario fijo.	13%
7	Áreas de reunión para jóvenes y adultos, gimnasios, centros de lavado, parqueo de motos y bicicletas.	10%
8	Precio x m <sup>2</sup> competitivo, dentro del rango de ingreso conyugal mínimo de S/.5500	12%
9	Nivel de congestión vehicular en hora punta.	7%
10	Tranquilidad, exclusividad.	7%
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>

*Fuente: Elaboración propia.*



*Fuente: Elaboración propia.*

Tabla 34

**RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN DE ATRIBUTOS**

Proyecto	Ponderación	Soles por m2
EL BOSQUE	7.73	5,514
FICUS	7.62	5,346
NESTA	8.57	6,100
MIRÓ	8.44	5,225
PARQUE ALAMEDA	7.77	5,270
ZENTRO	8.42	5,920
CONCEPTO URBAN	7.43	6,166
CENTRIS	7.54	5,023
CEDRAL	7.18	5,063

*Fuente: Elaboración propia.*

## 9.2 FIJACIÓN DEL PRECIO

### 9.2.1 PRECIO

De la evaluación de los precios promedios de la competencia y de los precios ponderados se obtiene un promedio de S/. 5,514. Considerando que la evaluación a la competencia ha sido mayormente en Jesús María, debido a que los proyectos en Cercado de Lima son de menor escala, se utilizará un precio promedio de S/.5,261.55 (\$1,571). Los locales comerciales tendrán un precio consistente con la zona, aunque los del proyecto ofrecen mejores condiciones que los ubicados en la manzana del mismo. Esto podría asegurar su más rápida colocación. El precio de lanzamiento de locales comerciales será de S/. 9,240 (\$2,800) por m2. El precio del área de oficinas será de S/.5, 800 (\$1,757) por m2.

Tabla 35

#### RESUMEN DE PRECIOS DE LAS UNIDADES INMOBILIARIAS

Unidades inmobiliarias	Cant.	m2	Precio unitario
Departamentos	139	61.4	5,261.55
Locales comerciales		463.15	9,240.00
Oficinas		712.55	5,800.00
Estacionamientos	123		32,000.00
Depósitos	80		4,000.00

*Fuente: Elaboración propia.*

Con base al precio promedio del metro cuadrado se define la tabla de precios de lanzamiento para cada departamento. Se asume un diferencial de precio por m2 de S/. 100, teniendo en cuenta la variable altura y vista; siendo los pisos inferiores los de mayor valoración por el público objetivo. Cuando se alcance la etapa final de construcción, se ha considerado un incremento del 7.5% al precio promedio de lanzamiento.

Tabla 36

## ESQUEMA DE PRECIOS DE LANZAMIENTO DE LAS UNIDADES INMOBILIARIAS

	VISTA AV.	VISTA AV.	VISTA DIRECTA AL PARQUE	VISTA DIRECTA AL PARQUE	VISTA PARCIAL AL PARQUE	VISTA DIRECTA AL PARQUE	VISTA PARCIAL AL PARQUE	VISTA DIRECTA AL PARQUE
	AV. AREQUIPA		SACO OLIVEROS	PATIO INTERNO				SACO OLIV.
	X01	X02	X03	X04	X05	X06	X07	X08
P20	S/284,292.25	S/163,550.28	S/352,892.73	S/354,784.69	S/293,745.09	S/328,574.52	S/218,223.18	S/351,976.77
P19	S/285,792.25	S/165,050.28	S/354,392.73	S/356,284.69	S/295,245.09	S/330,074.52	S/218,223.18	S/353,476.77
P18	S/287,292.25	S/166,550.28	S/355,892.73	S/357,784.69	S/296,745.09	S/331,574.52	S/219,723.18	S/354,976.77
P17	S/289,292.25	S/168,550.28	S/357,892.73	S/359,784.69	S/298,745.09	S/333,574.52	S/221,723.18	S/356,976.77
P16	S/291,292.25	S/170,550.28	S/359,892.73	S/361,784.69	S/300,745.09	S/335,574.52	S/223,723.18	S/358,976.77
P15	S/293,292.25	S/172,550.28	S/361,892.73	S/363,784.69	S/302,745.09	S/337,574.52	S/225,723.18	S/360,976.77
P14	S/295,292.25	S/174,550.28	S/363,892.73	S/365,784.69	S/304,745.09	S/339,574.52	S/227,723.18	S/362,976.77
P13	S/295,292.25	S/174,550.28	S/363,892.73	S/365,784.69	S/304,745.09	S/339,574.52	S/227,723.18	S/362,976.77
P12	S/295,292.25	S/174,550.28	S/363,892.73	S/365,784.69	S/304,745.09	S/339,574.52	S/227,723.18	S/362,976.77
P11	S/295,292.25	S/174,550.28	S/363,892.73	S/365,784.69	S/304,745.09	S/339,574.52	S/227,723.18	S/362,976.77
P10	S/297,792.25	S/177,050.28	S/366,392.73	S/368,284.69	S/307,245.09	S/342,074.52	S/230,223.18	S/365,476.77
P9	S/300,292.25	S/179,550.28	S/368,892.73	S/370,784.69	S/309,745.09	S/344,574.52	S/232,723.18	S/367,976.77
P8	S/302,792.25	S/182,050.28	S/371,392.73	S/373,284.69	S/312,245.09	S/347,074.52	S/235,223.18	S/370,476.77
P7	S/305,292.25	S/184,550.28	S/373,892.73	S/375,784.69	S/314,745.09	S/349,574.52	S/237,723.18	S/372,976.77
P6	S/307,792.25	S/187,050.28	S/376,392.73	S/378,284.69	S/317,245.09	S/352,074.52	S/240,223.18	S/375,476.77
P5	S/310,292.25	S/189,550.28	S/378,892.73	S/380,784.69	S/319,745.09	S/354,574.52	S/242,723.18	S/377,976.77
P4	S/312,792.25	S/192,050.28	S/381,392.73	S/383,284.69	S/322,245.09	S/357,074.52	S/245,223.18	S/380,476.77
P3						S/359,574.52	S/247,723.18	S/382,976.77

Fuente: Elaboración propia.

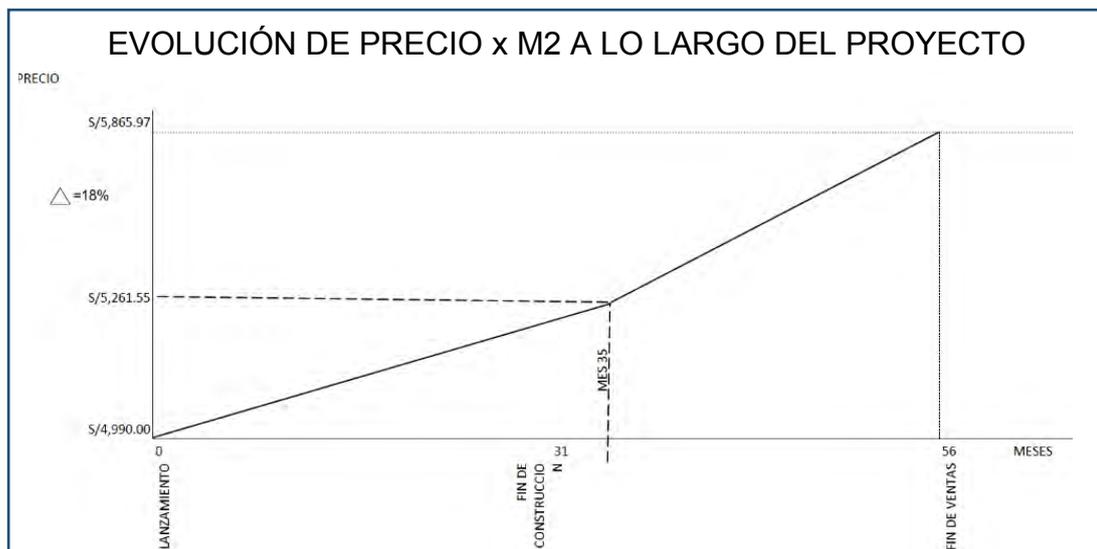
Tabla 37

## ESQUEMA DE PRECIOS EN ETAPA FINAL DE CONSTRUCCIÓN DE LAS UNIDADES INMOBILIARIAS

	VISTA AV. AREQUIPA	VISTA DIRECTA AL PARQUE	VISTA DIRECTA AL PARQUE	VISTA PARCIAL AL PARQUE	VISTA DIRECTA AL PARQUE	VISTA PARCIAL AL PARQUE	VISTA DIRECTA AL PARQUE	
	AV. AREQUIPA	SACO OLIVEROS	PATIO INTERNO				SACO OLIV.	
	X01	X02	X03	X04	X05	X06	X07	X08
P20	S/335,131.23	S/191,506.28	S/422,932.29	S/425,188.41	S/346,211.52	S/387,037.35	S/254,695.36	S/421,840.04
P19	S/336,631.23	S/193,006.28	S/424,432.29	S/426,688.41	S/347,711.52	S/388,537.35	S/254,695.36	S/423,340.04
P18	S/338,131.23	S/194,506.28	S/425,932.29	S/428,188.41	S/349,211.52	S/390,037.35	S/256,195.36	S/424,840.04
P17	S/340,131.23	S/196,506.28	S/427,932.29	S/430,188.41	S/351,211.52	S/392,037.35	S/258,195.36	S/426,840.04
P16	S/342,131.23	S/198,506.28	S/429,932.29	S/432,188.41	S/353,211.52	S/394,037.35	S/260,195.36	S/428,840.04
P15	S/344,131.23	S/200,506.28	S/431,932.29	S/434,188.41	S/355,211.52	S/396,037.35	S/262,195.36	S/430,840.04
P14	S/346,131.23	S/202,506.28	S/433,932.29	S/436,188.41	S/357,211.52	S/398,037.35	S/264,195.36	S/432,840.04
P13	S/346,131.23	S/202,506.28	S/433,932.29	S/436,188.41	S/357,211.52	S/398,037.35	S/264,195.36	S/432,840.04
P12	S/346,131.23	S/202,506.28	S/433,932.29	S/436,188.41	S/357,211.52	S/398,037.35	S/264,195.36	S/432,840.04
P11	S/346,131.23	S/202,506.28	S/433,932.29	S/436,188.41	S/357,211.52	S/398,037.35	S/264,195.36	S/432,840.04
P10	S/348,631.23	S/205,006.28	S/436,432.29	S/438,688.41	S/359,711.52	S/400,537.35	S/266,695.36	S/435,340.04
P9	S/351,131.23	S/207,506.28	S/438,932.29	S/441,188.41	S/362,211.52	S/403,037.35	S/269,195.36	S/437,840.04
P8	S/353,631.23	S/210,006.28	S/441,432.29	S/443,688.41	S/364,711.52	S/405,537.35	S/271,695.36	S/440,340.04
P7	S/356,131.23	S/212,506.28	S/443,932.29	S/446,188.41	S/367,211.52	S/408,037.35	S/274,195.36	S/442,840.04
P6	S/358,631.23	S/215,006.28	S/446,432.29	S/448,688.41	S/369,711.52	S/410,537.35	S/276,695.36	S/445,340.04
P5	S/361,131.23	S/217,506.28	S/448,932.29	S/451,188.41	S/372,211.52	S/413,037.35	S/279,195.36	S/447,840.04
P4	S/363,631.23	S/220,006.28	S/451,432.29	S/453,688.41	S/374,711.52	S/415,537.35	S/281,695.36	S/450,340.04
P3						S/418,037.35	S/284,195.36	S/452,840.04

Fuente: Elaboración propia.

Para cálculos posteriores se está considerando un precio promedio de S/5,261.55. La variación del precio se muestra a continuación.



Se está considerando una variación total del 18%. Para impulsar la venta, debido al largo tiempo de ejecución del proyecto, se está considerando que el mayor incremento se da en la etapa final de construcción.

### 9.2.2 FORMA DE PAGO

La forma de pago podrá ser al contado o mediante un crédito hipotecario en una entidad bancaria. La cuota inicial del crédito será de 10%, acorde con lo solicitado por los demás proyectos de la zona.

### 9.2.3 FINANCIAMIENTO

La inmobiliaria no ofrecerá créditos para la compra de las viviendas. Se podrán otorgar créditos de hasta dos años para la compra de estacionamientos, si el cliente desea optar por los mismos. La venta de locales comerciales y la zona de oficinas serán ventas diferidas con un plazo máximo de financiamiento de 12 meses.

## 10. MARKETING MIX (P3) – PROMOCIÓN

### 10.1 MIX DE PROMOCIÓN

#### 10.1.1 PUBLICIDAD

El objetivo es poder dar a conocer nuestro proyecto, y transmitir las bondades y beneficios del mismo, a través de los medios masivos adecuados para nuestro target. Para este caso se está considerando lo siguiente:

- Paneles Publicitarios: Uno estará ubicado en el terreno del proyecto, ya que la Av. Arequipa es bastante transitada. Un par más ubicados en las inmediaciones del mismo; con la finalidad de invitar a conocer acerca del proyecto.
- Material Impreso: Se contarán con volantes que se entregarán cerca a los locales comerciales, educativos, parques y estaciones del metro. Su distribución será en las horas de más afluencia de personas. Los brochures que se entregarán en la caseta de ventas serán diseñados considerando el producto, serán de varias páginas y fáciles de entender.

- Sitio Web: Se desarrollará una página en Internet, que cuente con un diseño apropiado para nuestro público objetivo, que debe transmitir el mensaje del proyecto y estar actualizada.
- Eventos: Se realizarán eventos para promocionar y lograr ventas. Estos se realizarán para el lanzamiento y antes de culminar la obra. Así como también eventos corporativos para colocar las unidades de locales comerciales y de oficinas.

#### 10.1.2 VENTAS DIRECTAS

##### 10.1.2.1 ORGANIZACIÓN DE VENTAS

Se cuenta con un gerente del área comercial; además se tendrá un vendedor en la sala de ventas, éste último enfocado en las unidades de departamentos. Desde la oficina central se gestionarán las ventas de los locales comerciales y el área de oficinas.

##### 10.1.2.2 VENDEDORES

El personal de ventas deberá contar con un perfil que se ajuste a la atención adecuada de los posibles compradores, que sea amable en el trato, empático y con buen manejo de las palabras. Se le brindarán las capacitaciones necesarias para que pueda explicar el proyecto correctamente.

### 10.1.3 PROMOCIONES DE VENTA

Se brindarán promociones en la etapa de pre-ventas y cuando haya acabado la construcción de la obra, para asegurar las ventas. Se ofrecerá mayor equipamiento en las cocinas y participación en sorteos para viajes.

Tabla 38

#### ELEMENTOS DE PROMOCIÓN

Herramientas de ventas	Brochures
	Planos de venta
	Perspectivas
	Maqueta
Sala de ventas y piloto	Construcción
	Decoración
	Muebles
Comunicación digital	Página Web
	Mail directo
Medios masivos	Paneles
	Periódico
	Volantes
Eventos	Eventos

*Fuente: Elaboración propia.*

A continuación se detalla el presupuesto de los gastos comerciales considerados para el proyecto “El Bosque”, así como la duración de los mismos.

Tabla 39

## DETALLE DE GASTOS COMERCIALES

	GASTOS COMERCIALES		
	Und.	Costo	Total
Personal de ventas	56 meses	1,100.00	61,600.00
Comunicación Digital	56 meses	2,805.00	157,080.00
Medios Impresos	43 meses	4,500.00	193,500.00
Paneles publicitarios	30 meses	7,000.00	210,000.00
Eventos	3	60,000.00	180,000.00
Diseño gráfico & Audiovisual	1	32,591.64	32,591.64
Infraestructura comercial	1	200,000.00	200,000.00
Mant Infraestructura comercial	56 meses	2,000.00	112,000.00
Seguridad Infraestructura comercial	56 meses	2,500.00	140,000.00
Herramientas de ventas	56 meses	1,000.00	56,000.00
Asesoría y servicio de terceros	1	50,000.00	50,000.00
Otros (Call center, estudios de merc.)	56 meses	500.00	28,000.00
Comisiones (1.00%)	44,905,478.59	0.01	449,054.79
			<b>1,869,826.42</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

## 11. MARKETING MIX (P4) – PLAZA

### 11.1 CONVENCIONAL

#### 11.1.1 UBICACIONES FÍSICAS

La plaza del proyecto “El Bosque” será en el mismo predio, considerando todas las necesidades y espacios para ser atractiva la visita de los posibles clientes. Se tiene la ventaja de que en el primer piso se encontrarán los locales comerciales, por lo que no habrá necesidad de reubicar la caseta de ventas o interrumpir la muestra de un piloto.

#### 11.1.2 DISEÑO

La sala de ventas estará conformada por el área de atención por los ejecutivos de ventas y el área de pilotos, articulados por un espacio de recepción donde se muestre la maqueta del proyecto e información gráfica sobre las áreas comunes que ofrece el proyecto, el cual eventualmente servirá para alguna activación.

Los pilotos se ubicarán sobre el Jr. Saco Oliveros, así como el ingreso a la sala de ventas. La altura de la sala de venta se mantendrá en 4m, altura actual del cerco perimétrico del terreno, según información del Instituto Catastral de Lima.

### 11.1.3 DISPOSITIVOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO

Se solicitará la información de las personas que visiten la caseta de ventas para enviar información del proyecto a sus correos electrónicos. Las cotizaciones se darán al momento de la visita y también serán enviadas por correo. Las personas que muestren un mayor interés serán contactadas vía telefónica para consultar el estado de su decisión de compra o si tuvieran consultas adicionales.

## 11.2 VIRTUAL O DIGITAL

### 11.2.1 UBICACIONES VIRTUALES

El proyecto contará con una página Web donde se mostrarán los diversos atractivos que presenta el mismo, así como las diferentes tipologías ofrecidas y

áreas comunes. Además también se anunciará el proyecto a través de los portales de ventas de departamentos más importantes del medio.

### 11.2.2 DISEÑO

El diseño de la página deberá ser atractiva y moderna, especificando los detalles más resaltantes del mismo. Así como tener la posibilidad de realizar consultas sobre el mismo, y no demorar más de un día en resolver las consultas efectuadas.

### 11.2.3 DISPOSITIVOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO

A través de la página Web, los posible clientes podrán registrarse y dejar sus datos por si desean obtener información adicional o si tienen consultas acerca del mismo. Esta base de datos también se deberá almacenar para participar de publicidad futura de otros proyectos de la Empresa.

## 11.3 SERVICIO POS VENTA REQUERIDO

### 11.3.1 ESQUEMA GENERAL

Este servicio se ofrece a partir de que la unidad inmobiliaria ha sido entregada, cumpliendo los plazos especificados en las Normas y las pautas de mantenimiento señaladas en los Manuales Del Usuario brindados en la entrega.

### 11.3.2 BENEFICIOS

- La empresa al brindar el servicio post venta, tiene un mejor control de las eventualidades y pronta resolución de los mismos.
- No existe una percepción de ruptura entre la empresa y el propietario después de la entrega del inmueble.
- Mejor manejo de la garantía de los equipos entregados y acabos.
- Facilidad para contactarse con los proveedores en caso de reemplazo de equipos.

### 11.3.3 CARACTERISTICAS

- Como acción preventiva se entrega un manual del usuario, donde se indican los mantenimientos de los equipos del departamento, acabados y los periodos de garantía.
- Los reportes de las eventualidades se realizan mediante correo electrónico, lo que permite crear un registro de las incidencias.
- Las visitas por parte de nuestros técnicos son programadas en tres días como máximo, la visita tiene como finalidad la inspección y determinar la gravedad o si aplica el tema de garantías.
- La resolución de la eventualidad debe tomar como máximo 5 días en los casos más complejos.

### 11.3.4 PERSONAL REQUERIDO

- Debido a que nuestro proyecto cuenta con 139 departamentos y 2 niveles comerciales, se debe tener un arquitecto que este encargado

de monitorear el funcionamiento del edificio en sus primeros años, que cuente con experiencia en ejecución de obra.

- Se tendrá a disposición 1 o 2 técnicos de manera eventual, así como dos personas encargadas del mantenimiento del edificio, limpieza de áreas comunes, monitoreo del recojo de basura.
- La empresa solo monitorea temas relacionados con la administración durante el primer año, en el cual debe inscribirse la Junta de Propietarios del Edificio.

## 12. FLUJO DE CAJA Y ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

### 12.1 PRESUPUESTOS

#### 12.1.1 DE EGRESOS

Los egresos del Proyecto están conformados en su 63% por los costos de construcción, seguidos por un 22% referente al precio del terreno, un 6% por Gerencia de proyecto y un 4% de gastos de ventas y publicidad; los egresos restantes representan alrededor de un 1% cada uno. Estos gastos se dan durante los 65 meses de duración del proyecto.

Tabla 40

## EGRESOS DEL PROYECTO

EGRESOS			Valor venta (S/.)	IGV	Valor total (S/.)
Terreno			9,936,195.00	-	9,936,195.00
Construcción			23,962,039.77	4,313,167.16	28,275,206.93
Proyectos	% construcción	1.5%	359,430.60	64,697.51	424,128.10
Licencias, Municipales y Registrales	% construcción	1.9%	455,278.76	-	455,278.76
Gastos administrativos y otros	% ventas	1%	528,199.55	95,075.92	623,275.47
Gerencia de proyecto	% ventas	4%	2,112,798.22	380,303.68	2,493,101.90
Gastos de ventas y publicidad	% ventas	3%	1,584,598.66	285,227.76	1,869,826.42
Contingencias	% ventas	1.0%	528,199.55	95,075.92	623,275.47
Comisión de estructuración	1.2% de línea de crédito	1.2%	212,491.16	38,248.41	250,739.57
<b>TOTAL EGRESOS</b>			<b>39,679,231.28</b>	<b>5,271,796.35</b>	<b>44,951,027.63</b>

Fuente: Elaboración propia.



Fuente: Elaboración propia.

## 12.1.2 DE INGRESOS

Los ingresos están constituidos principalmente por la venta de los departamentos, que representan un 78% del total de los mismos, seguidos por alrededor de un 7% correspondiente a la zona de oficinas, a los locales comerciales y los estacionamientos. Finalmente, los depósitos representan casi un 1%. Los departamentos se venden con crédito hipotecario, y los locales

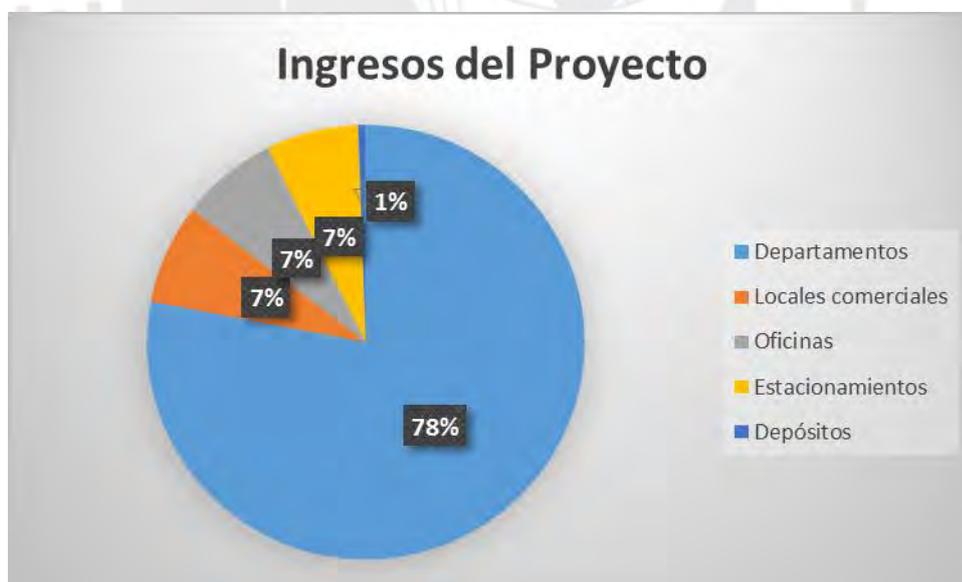
comerciales y zona de oficinas son ventas diferidas con un plazo máximo de financiamiento de 12 meses. Se está considerando una velocidad de ventas de 2.5 unidades por mes. La venta de los locales comerciales se realizará en la etapa de preventa, y las oficinas se están considerando cuando se termine la obra. El periodo de ventas será de 56 meses.

Tabla 41

## INGRESOS DEL PROYECTO

INGRESOS	N°	m2	Precio unit.	Valor venta (S/.)	IGV	Valor total (S/.)
Departamentos	139	61.40	5,261.55	41,197,686.78	3,707,791.81	44,905,478.59
Locales comerciales		463.15	9,240.00	3,926,131.10	353,351.80	4,279,482.90
Oficinas		712.55	5,800.00	3,791,550.46	341,239.54	4,132,790.00
Estacionamientos	123		32,000.00	3,611,009.17	324,990.83	3,936,000.00
Depósitos	80		4,000.00	293,577.98	26,422.02	320,000.00
<b>TOTAL INGRESOS</b>				<b>52,819,955.50</b>	<b>4,753,795.99</b>	<b>57,573,751.49</b>

Fuente: Elaboración propia.



Fuente: Elaboración propia.

### 12.1.3 SITUACIÓN TRIBUTARIA

#### 12.1.3.1 IMPUESTOS

En relación con el Impuesto General a las Ventas (IGV) se tiene un 18% de IGV correspondiente a la Compra por parte de la Empresa (de materiales y mano de obra) que será crédito fiscal y se comparará con el IGV de venta de 9%, por tratamiento especial, ya que el 50% de la venta se considera no gravada. Además se obtiene crédito fiscal de la diferencia entre el IGV de los ingresos y los egresos del Proyecto, que es de S/. 518,000.36.

Tabla 42

#### LIQUIDACIÓN DEL IGV

LIQUIDACIÓN DE IGV			
IGV Costos			5,271,796.35
IGV Ventas			4,753,795.99
IGV por pagar			-
IGV crédito fiscal			518,000.36

*Fuente: Elaboración propia.*

En cuanto al Impuesto a la Renta, corresponde un 29.5% de la utilidad del Proyecto resultado en S/. 3'876,513.64. Éstos serán pagados desde el mes 38 hasta el mes 65, en el cual se terminan de entregar todas las unidades inmobiliarias a los propietarios.

Tabla 43

## RESULTADOS DEL PROYECTO

RESULTADOS - ECONÓMICO			
Ventas			52,819,955.50
Costos		39,679,231.28	
IGV no utilizado		-	
<b>Total Costos</b>			39,679,231.28
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>			13,140,724.22
Impuesto a la Renta			3,876,513.64
<b>Utilidad después de Impuestos</b>			<b>9,264,210.57</b>
Ajuste por el saldo de IGV		518,000.36	
<b>Utilidad después de Impuesto neta</b>			<b>8,746,210.21</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

A continuación se muestran los indicadores de rentabilidad del Proyecto, considerando una duración de 5.4 años del mismo:

ROS	16.6%
ROI	22.0%
ROE (proyecto)	84.4%
ROE (anual)	15.6%

## 12.1.3.2 OPTIMIZACIÓN TRIBUTARIA

Debido a los pagos de IGV que se tienen que realizar desde el mes 11 hasta el mes 18, se debe considerar anticipos a la empresa constructora para así acumular crédito fiscal y minimizar los pagos de IGV al Estado. La Empresa también suele cerrar contratos y realizar compras anticipadas con las empresas proveedoras de concreto premezclado y acero de construcción.

## 12.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

### 12.2.1 MONTOS NECESARIOS

El proyecto necesita una inversión de S/. 44'951,027.63. El aporte propio estará conformado por un 80.5% del monto total del terreno, todos los costos pre-operativos y un 25.3% de los costos indirectos. El banco financiará la compra del terreno con el 19.5% del valor total del mismo, y el monto restante necesario descontando las pre-ventas que son de S/. 13'325,190.82.

Tabla 44

#### ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO INICIAL-TEÓRICA

Concepto	Total Inversión	% incidencia	Aporte propio	Preventas	Venta durante construcción	Línea de crédito	Total financiamiento
Terreno	9,936,195.00	22%	8,000,000.00			1,936,195.00	9,936,195.00
Preoperativos	879,406.86	2%	879,406.86				879,406.86
Construcción	28,275,206.93	63%		13,325,190.82		14,950,016.11	28,275,206.93
Indirectos	5,860,218.84	13%	1,483,772.20			4,376,446.64	5,860,218.84
	<b>44,951,027.63</b>	<b>100%</b>	<b>10,363,179.06</b>	<b>13,325,190.82</b>	-	<b>21,262,657.75</b>	<b>44,951,027.63</b>
			23%	30%		47%	

Fuente: Elaboración propia.

### 12.2.2 COSTO PROYECTADO DEL FINANCIAMIENTO

El Banco ofrece una tasa de 8% para los préstamos que realice a la Empresa. Los accionistas esperan una tasa de 15.5% por su capital invertido.

Tabla 45

Costo de capital		
	anual	mensual
Costo Accionista (Ke)	15.50%	1.21%
Costo deuda (Kd)	8%	0.64%
WACC o CPPC	10.6%	0.84%

Fuente: Elaboración propia.

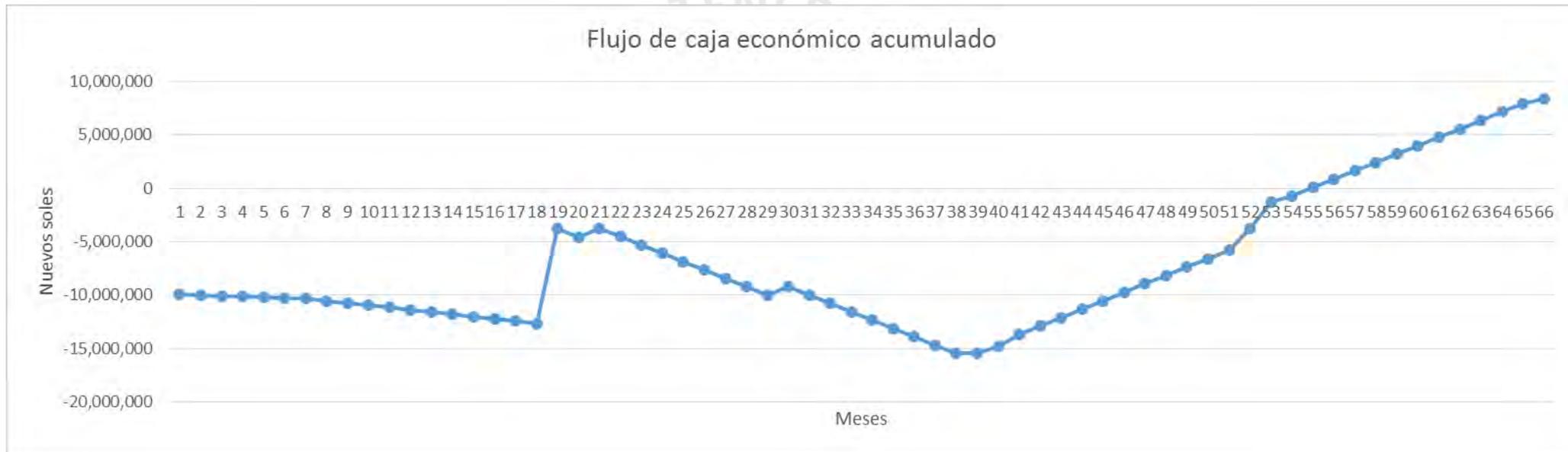
### 12.2.3 GARANTÍAS PARA CUBRIR EL FINANCIAMIENTO

- La línea de crédito que otorga el banco en calidad de préstamo, está disponible por tramos conforme al cronograma de obra aprobado y a la valorización del avance de obra. Este avance es supervisado por consultores externos contratados por el Banco.
- La primera hipoteca sobre el terreno (alcanza la construcción que se efectúe sobre dicho terreno) y fianza solidaria de los accionistas de la Empresa.
- Seguro CAR endosado a favor del Banco.



### 12.3 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

El proyecto se desarrolla en un periodo de 65 meses. La máxima inversión se da en el mes 18, y a partir del mes 53 se genera la utilidad.

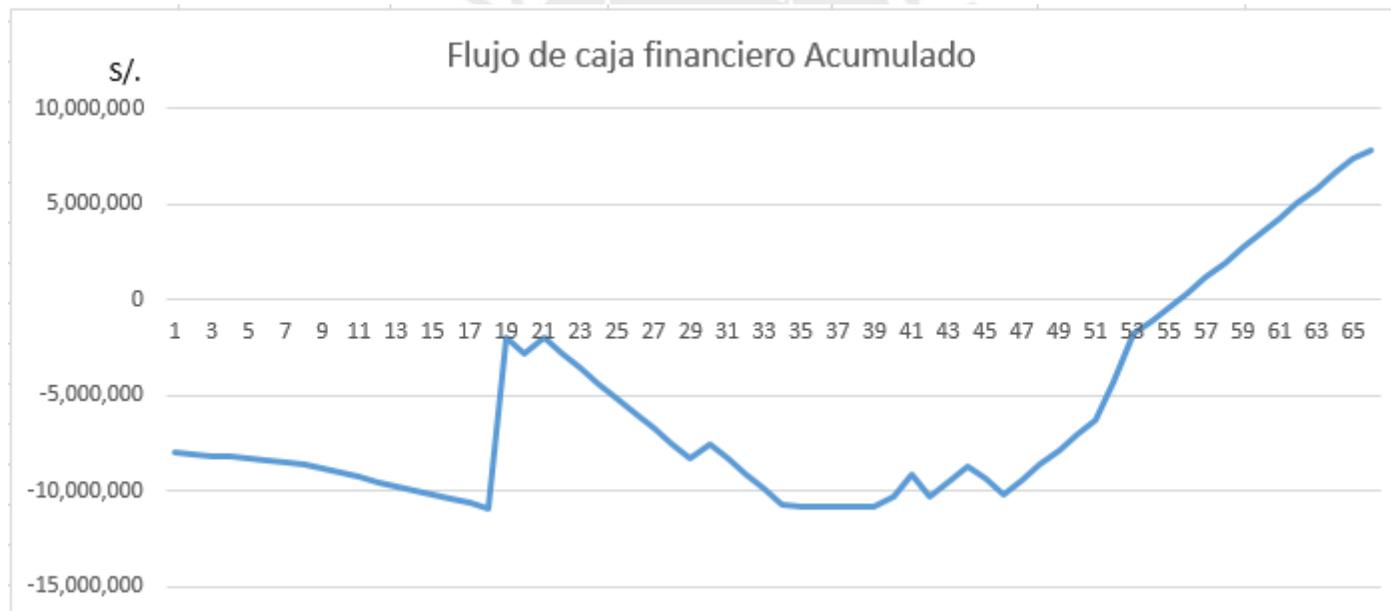


Fuente: Elaboración propia.

A continuación se muestran los resultados del flujo de caja económico:

	<u>Anual</u>	<u>Mensual</u>
<b>Tasa de descuento</b>	<b>10.5%</b>	0.83%
<b>TIRM</b>	<b>11.8%</b>	0.93%
<b>VAN</b>	<b>S/. 1,560,638.22</b>	

En cuanto al flujo de caja financiero, en el mes 17 se realiza la máxima inversión, por un monto de S/. 10'884,504.75. A partir del mes 55 se genera la utilidad.



*Fuente: Elaboración propia.*

A continuación se muestran los resultados del flujo financiero:

	Mensual	Anual
<b>WACC</b>	0.84%	<b>10.60%</b>
<b>TIRM</b>	0.98%	<b>12.43%</b>
<b>VAN</b>	<b>S/. 14,508.48</b>	

En la siguiente tabla se muestra la estructura de financiamiento, considerando las ventas de unidades inmobiliarias durante la ejecución de la obra. Se observa que se utilizaría una parte de la línea de crédito solicitada, llegando a representar un 11% del costo total de la inversión.

Tabla 46

#### ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO CON VENTAS DURANTE CONSTRUCCIÓN

Concepto	Total Inversión	% incidencia	Aporte propio	Preventas	Venta desde construcción	Línea de crédito	Total financiamiento
Terreno	9,936,195.00	22%	8,000,000.00			1,936,195.00	9,936,195.00
Preoperativos	879,406.86	2%	879,406.86				879,406.86
Construcción	28,275,206.93	63%		13,325,190.82	11,950,016.11	3,000,000.00	28,275,206.93
Indirectos	5,860,218.84	13%	2,010,593.14		3,849,625.70		5,860,218.84
	<b>44,951,027.63</b>	<b>100%</b>	10,890,000.00	13,325,190.82	15,799,641.82	4,936,195.00	<b>44,951,027.63</b>
			24%	30%	35%	11%	

Fuente: Elaboración propia.

## 12.4 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

### 12.4.1 VARIABLES CONSIDERADAS

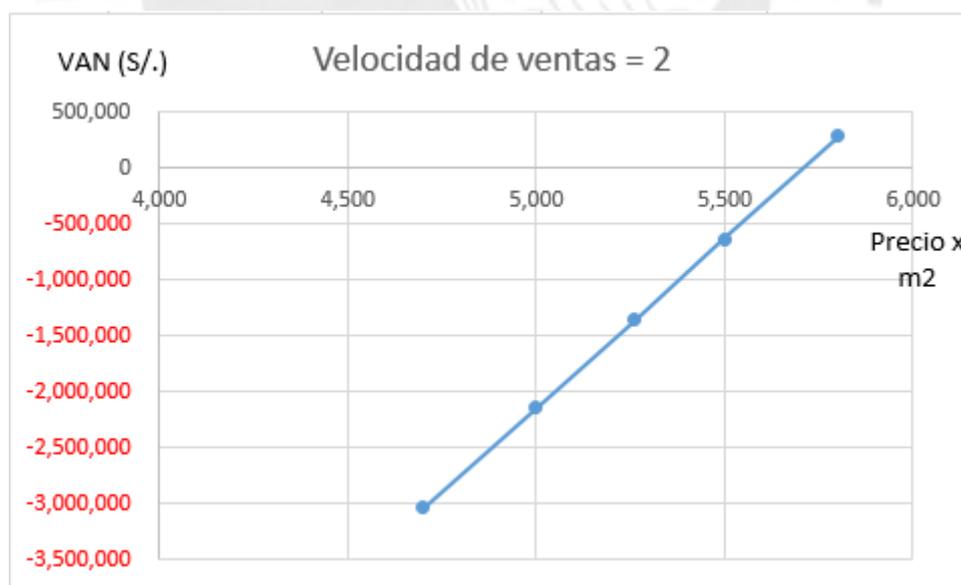
Se analizarán las variables de velocidad de ventas y de precio por m<sup>2</sup> de los departamentos, considerando los resultados del flujo financiero.

Tabla 47

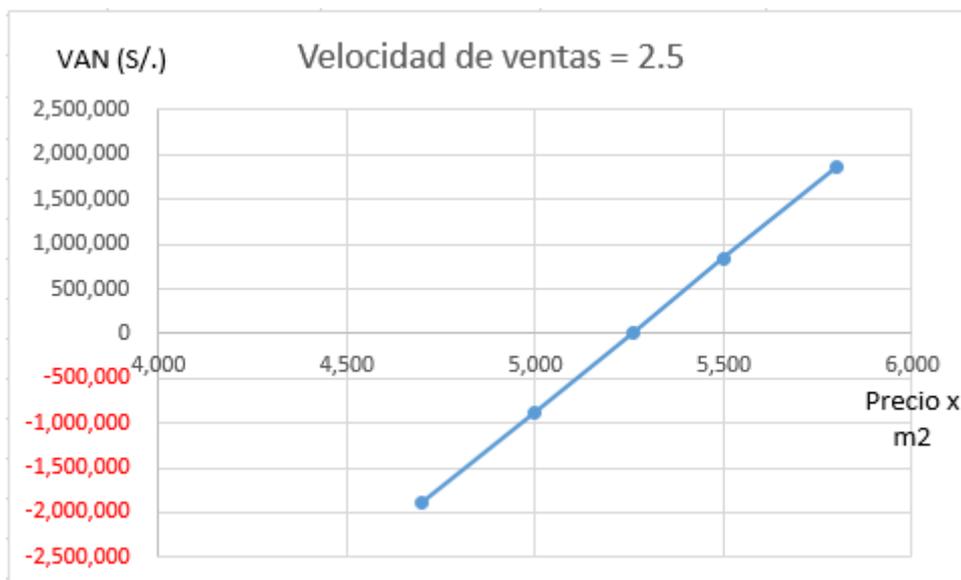
#### SENSIBILIDAD A LA VELOCIDAD DE VENTAS Y PRECIO DE DPTO.

		VELOCIDAD DE VENTAS			
		2.00	2.5	3.0	3.5
PRECIO DE DPTO S/ x m <sup>2</sup>	14,508.48				
	4,700.00	-3,030,619.14	-1,880,512.33	-1,040,343.98	-369,938.26
	5,000.00	-2,137,005.72	-873,571.35	53,081.27	780,482.05
	5,261.55	-1,356,297.25	14,508.48	998,099.44	1,829,665.67
	5,500.00	-628,852.58	836,276.88	1,891,814.34	2,786,185.79
	5,800.00	287,188.00	1,862,619.04	3,038,748.09	3,989,608.03

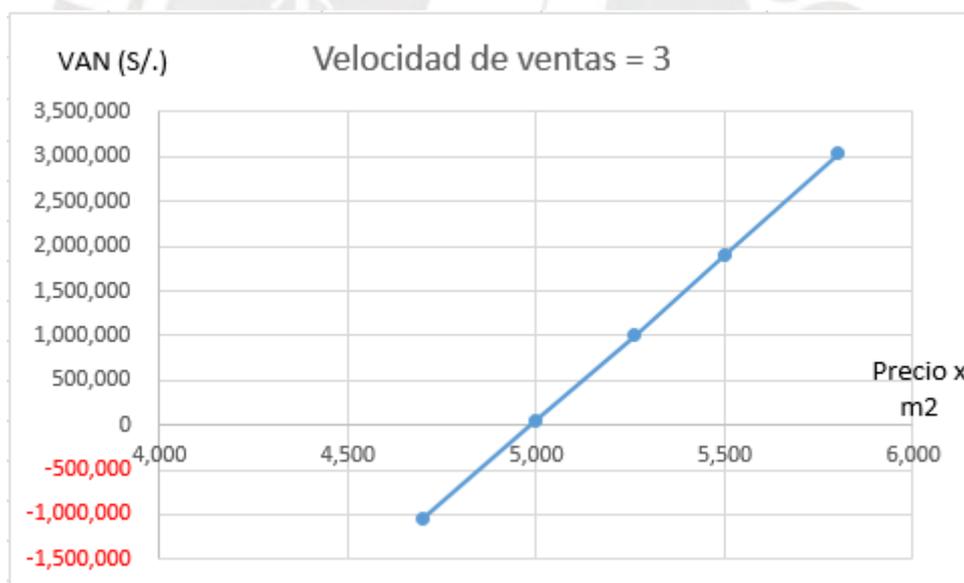
Fuente: Elaboración propia.



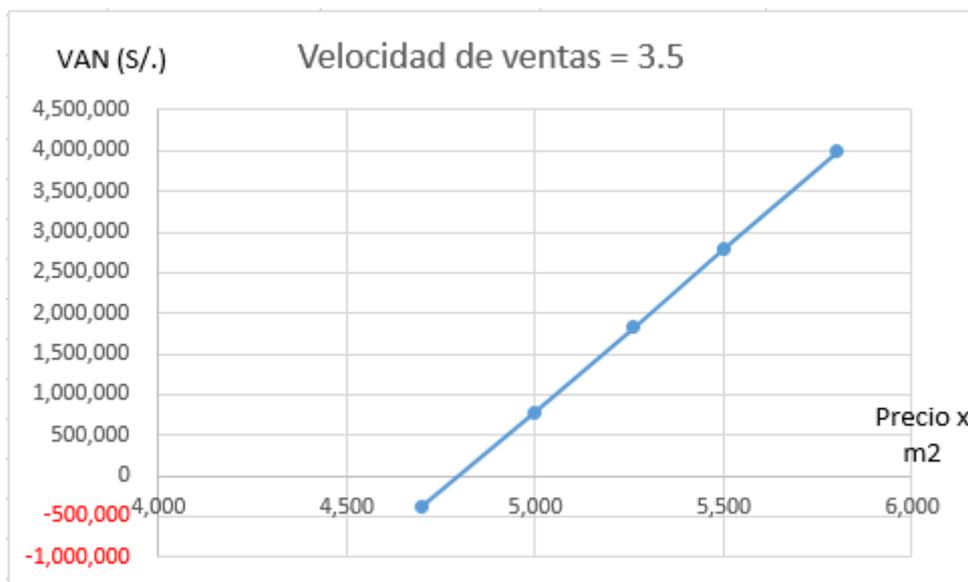
Fuente: Elaboración propia.



*Fuente: Elaboración propia.*



*Fuente: Elaboración propia.*



Fuente: Elaboración propia.

#### 12.4.2 CONCLUSIONES RESPECTO A LA RENTABILIDAD DEL CASO EN ESTUDIO

- El proyecto El Bosque necesita una inversión de S/. 44'951,027.63, de los cuales el aporte propio conforma el 24%, las preventas y ventas el 65% y el banco un 11%. Cabe señalar que en la estructura de financiamiento teórica, el banco aporta un 47% si no se consideran las ventas durante la construcción.
- Del flujo de caja económico se obtiene una TIRM del 11.8% con un VAN de S/. 1'560,638.22. Se tienen que efectuar pagos de IGV al Estado desde el mes 11 al mes 18, por S/. 421,464.22. El VAN podría mejorar considerando disminuir el pago del IGV al Estado por no tener suficiente crédito fiscal durante el periodo previo a la construcción, generando anticipos.

- Del flujo de caja financiero se obtiene una TIRM de 12.43% y un VAN de S/. 14,508.48. Durante el análisis de este flujo se obtienen saldos de caja positivos no disponibles, por lo que se debería ajustar el flujo a las condiciones reales de ejecución; es decir que se podrá disponer de los fondos luego de terminada la etapa de construcción.
- Del análisis de sensibilidad, se observa que el Proyecto es rentable, viéndose afectado principalmente por la velocidad de ventas. Una reducción en cualquiera de las condiciones iniciales arriesgaría la rentabilidad del mismo. Es por eso que al considerar un precio x m<sup>2</sup> competitivo es posible disminuir el riesgo que representa la velocidad de venta de las unidades inmobiliarias.

### 13. CONCLUSIONES FINALES

- El Perú debería regresar a su fase expansiva del ciclo económico, aprovechando los factores externos, mediante la aplicación de políticas de Estado que alienten la inversión y el gasto interno.
- El 2017 terminó con una desaceleración de la venta de las unidades inmobiliarias. Se espera una recuperación para este año, que ha comenzado a mostrarse de esa forma.
- Es fundamental realizar la segmentación y el targeting para conocer y entender a nuestro público objetivo, y de esa manera poder atenderlo con un producto que satisfaga sus necesidades y expectativas.

- El precio está definido por el mercado, a partir de ese valor se cuenta con un indicador para determinar si el proyecto que se está planteando resulta viable.
- Conociendo nuestro público objetivo, el producto se diseña con las características y acabados que les sean más valorados.
- La promoción tiene que conocer los medios de comunicación más utilizados por nuestros posibles clientes, para así poder contactarlos y que sientan curiosidad por nuestro proyecto. Lo que finalmente los lleve a visitar nuestra sala de ventas o página por internet.
- Los locales comerciales, diseñados apropiadamente para no interferir con la privacidad de las viviendas, son valorados por nuestro target.
- Como modelo de elaboración del Proyecto se planea involucrar a todos los especialistas desde la etapa de Anteproyecto, lo que permitirá reducir el impacto de grandes modificaciones y optimizar tiempos en el desarrollo del Proyecto. Lo cual permitirá iniciar la pre-venta con un Anteproyecto aprobado previamente compatibilizado y muy cercano a la versión final que se espera del mismo.
- Se desarrollaron diversas cabidas con el fin de evaluar los m<sup>2</sup> vendibles adecuados para ofrecer al cliente, manteniendo áreas comunes necesarias para un buen desarrollo, y de los cuales se pudiera obtener una rentabilidad apropiada. Por el largo periodo de ejecución del Proyecto El Bosque se evaluó inicialmente 16 pisos; sin embargo, debido al costo del terreno, no se obtenía un VAN positivo.

#### 14. BIBLIOGRAFÍA

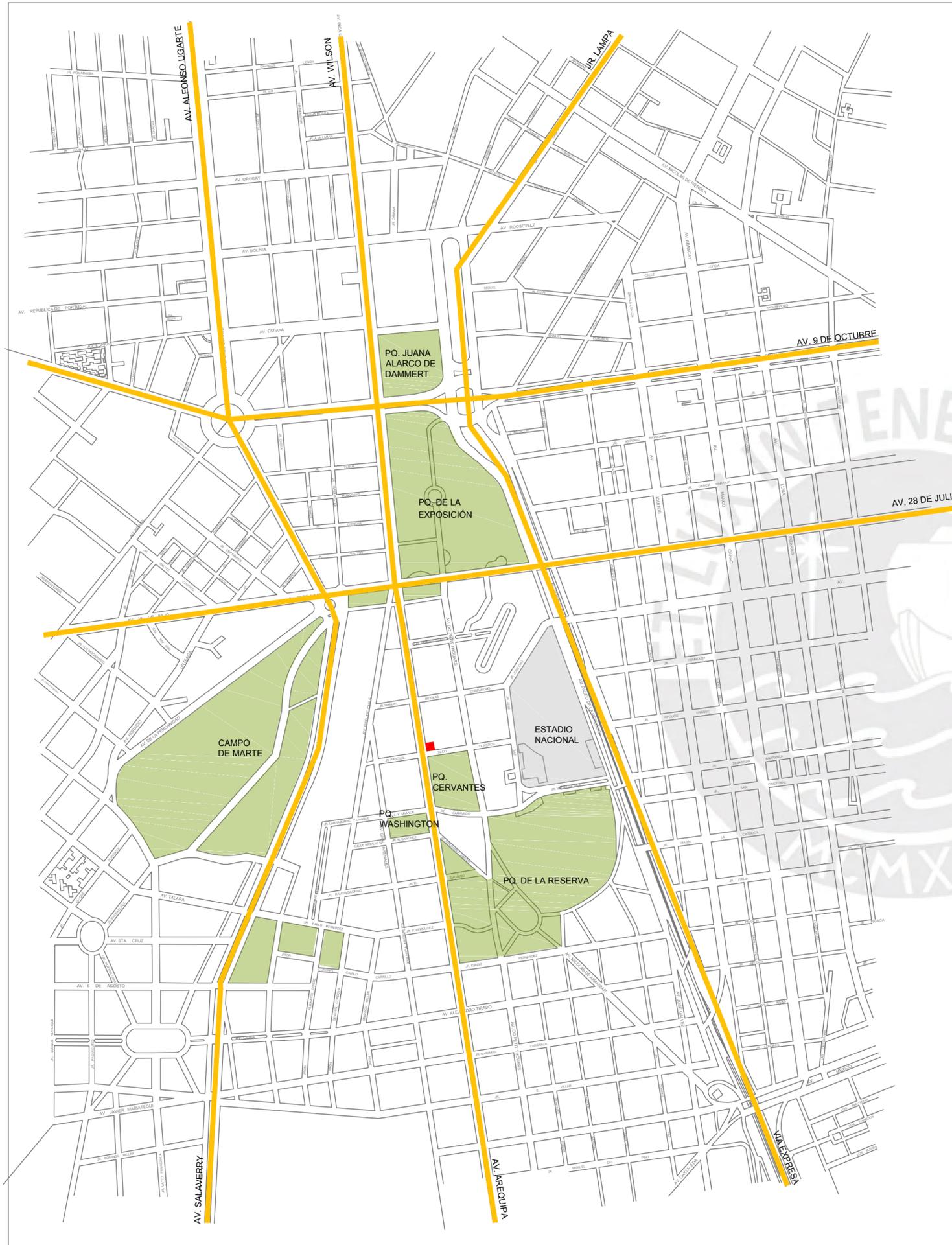
- ARELLANO, R. Los Estilos de vida en el Perú. Lima. 2011.
- ARIZA, F. "Edificios Multifamiliares y Transformación morfológica en la ciudad de Lima. El caso de la Avenida San Felipe, Jesús María. 1990-2009". EN: *WASI*. 02 de diciembre 2014. Volumen (1), pp 39-52.
- APEIM 2017. Niveles Socioeconómicos 2017. Lima.
- BESSOMBES, B. "MEF ajusta la proyección de crecimiento de la economía a 3.6% este año". EN: *La República*. Lima. Viernes 27 de abril de 2018. P. 14.
- CAPECO. 22° Estudio "El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao". Lima. 2017.
- LEDGARD, R. y SOLANO, A. "Lima: Transformaciones en la estructura e imagen de la metrópoli: Situación actual y perspectivas". EN: C. de Mattos, & W. Ludeña (Ed.), *Lima Santiago. Reestructuración y cambio metropolitano* (pp 21-40). Lima: Centro de Investigación de la Arquitectura y la Ciudad. PUCP. 2011.
- LOZANO, I. "Déficit fiscal de 3.1% es similar al del siglo pasado, advierten economistas". EN: *La República*. Lima. Miércoles 25 de abril de 2018. P.12.
- LOZANO, I. "MEF eleva a 4% el PBI para este año, pero se reduce meta de inversión pública". EN: *La República*. Lima. Sábado 25 de agosto de 2018. P.13.

- LU, Ani. “Precio del cobre redujo resultados de la balanza comercial para este año”. EN: La República. Lima. Sábado 22 de setiembre de 2018. P.13.
- MELGAREJO, V. “Centro Histórico: Arte Express y sus planes de compra de nuevos edificios en Cercado de Lima”. EN: *Gestión*. Lima. Jueves 1 de febrero de 2018.
- TINSA. *Informe de Coyuntura Inmobiliaria*. 4T – 2017.
- <http://www.bancomundial.org>
- <http://www.un.org/development> (Naciones Unidas).
- <http://www.imf.org> (International Monetary Fund).
- <http://www.sentinelperu.com>.
- <http://atlas.media.mit.edu> (The Observatory of Economics Complexity).

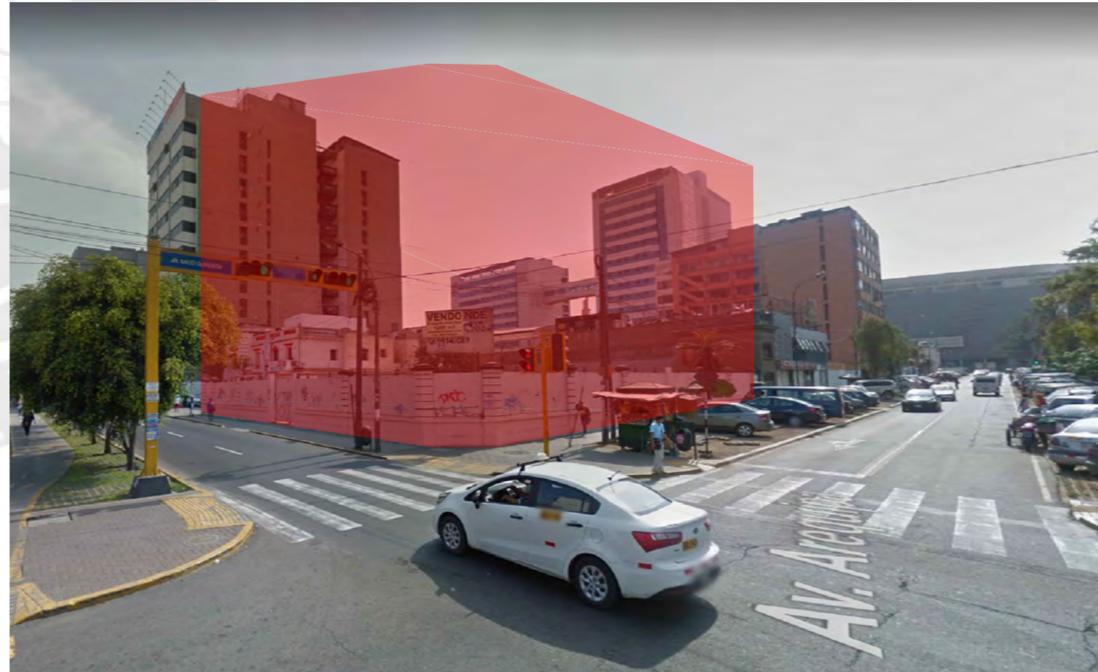
## 15. ANEXOS



**ANEXO I: ANÁLISIS DEL ENTORNO**



VISTA AL PARQUE CERVANTES DESDE LA AV. AREQUIPA  
 Google Earth de Agosto 2018.



VISTA AL PROYECTO DESDE EL CRUCE DE LA AV. AREQUIPA CON EL JR. SACO OLIVEROS  
 Google Earth de Agosto 2018.

— AVENIDAS PRINCIPALES  
 — UBICACIÓN DEL PROYECTO



PROYECTO:  
**FACTIBILIDAD DE UN PROYECTO INMOBILIARIO DE USO MIXTO STA BEATRIZ**

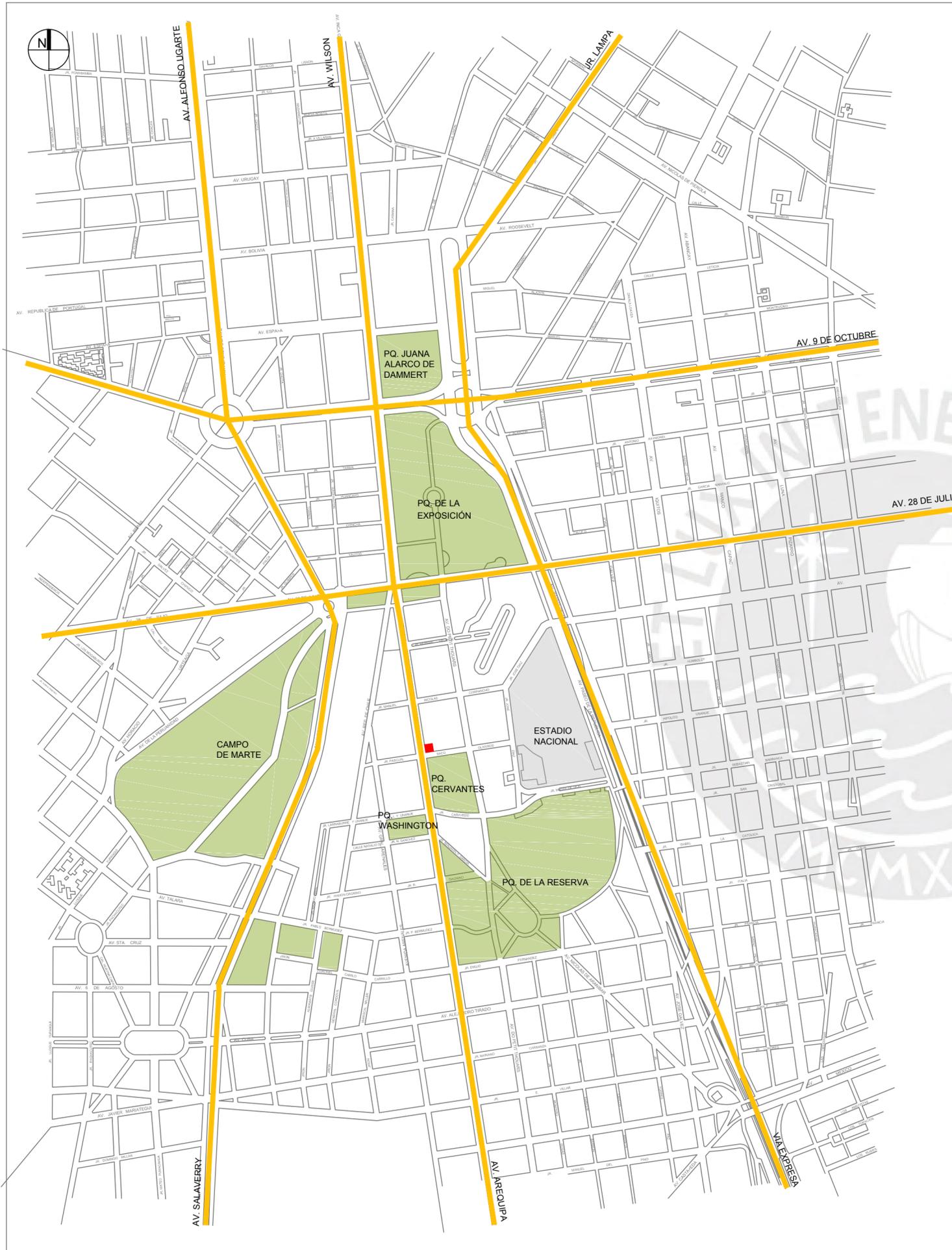
ESPECIALIDAD:  
**ANÁLISIS DEL ENTORNO**

PLANO:  
**LOCALIZACIÓN**

FECHA:  
**NOV. 2018**

ESD:  
**GRÁFICA**

LAM:  
**L1**



VISTA AEREA DEL TERRENO - ESTADO ACTUAL  
Google Earth de Agosto 2018.



UBICACIÓN DEL TERRENO RESPECTO A AVENIDAS Y PARQUES PRINCIPALES  
Google Earth de Agosto 2018.

- PARQUES
- ESTADIO NACIONAL
- AVENIDAS PRINCIPALES
- UBICACIÓN DEL PROYECTO



PROYECTO:  
**FACTIBILIDAD DE UN PROYECTO INMOBILIARIO DE USO MIXTO STA BEATRIZ**

ESPECIALIDAD:  
**ANÁLISIS DEL ENTORNO**

PLANO:  
**LOCALIZACIÓN**

FECHA:  
**NOV. 2018**

EBC:  
**GRÁFICA**

LAM:  
**L2**

CORTE A: AV. AREQUIPA



CORTE B: JR. SACO OLIVEROS

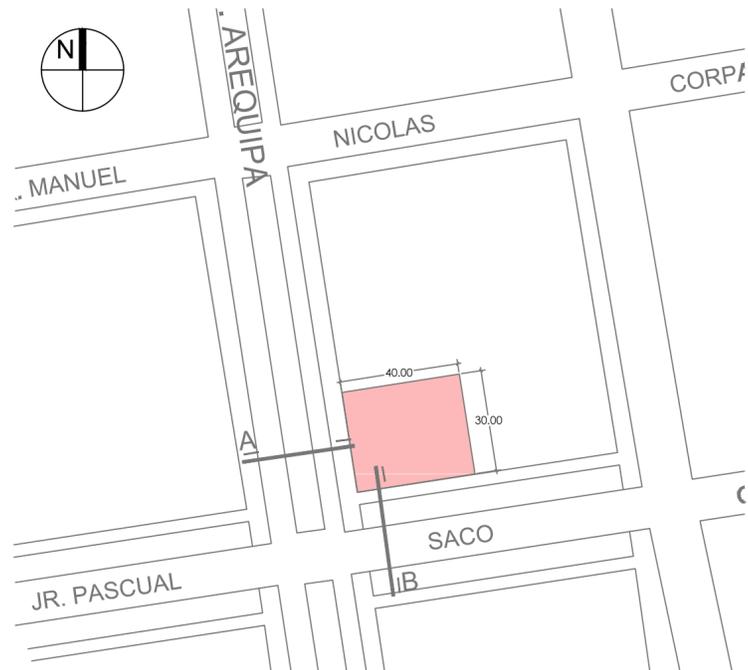


GRAFICO: CORTES VIALES DEL PROYECTO  
FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE A MEDICIÓN REALIZADA EN CAMPO.



PROYECTO:  
FACTIBILIDAD DE UN PROYECTO INMOBILIARIO DE USO MIXTO STA BEATRIZ

ESPECIALIDAD:  
ANÁLISIS DEL ENTORNO

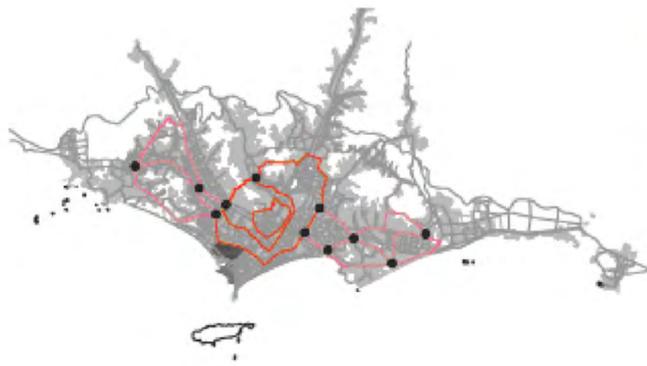
PLANO:  
SECCIÓN DE VÍAS DEL PROYECTO

FECHA:  
NOV. 2018

ESD:  
GRÁFICA

LAM:

L3

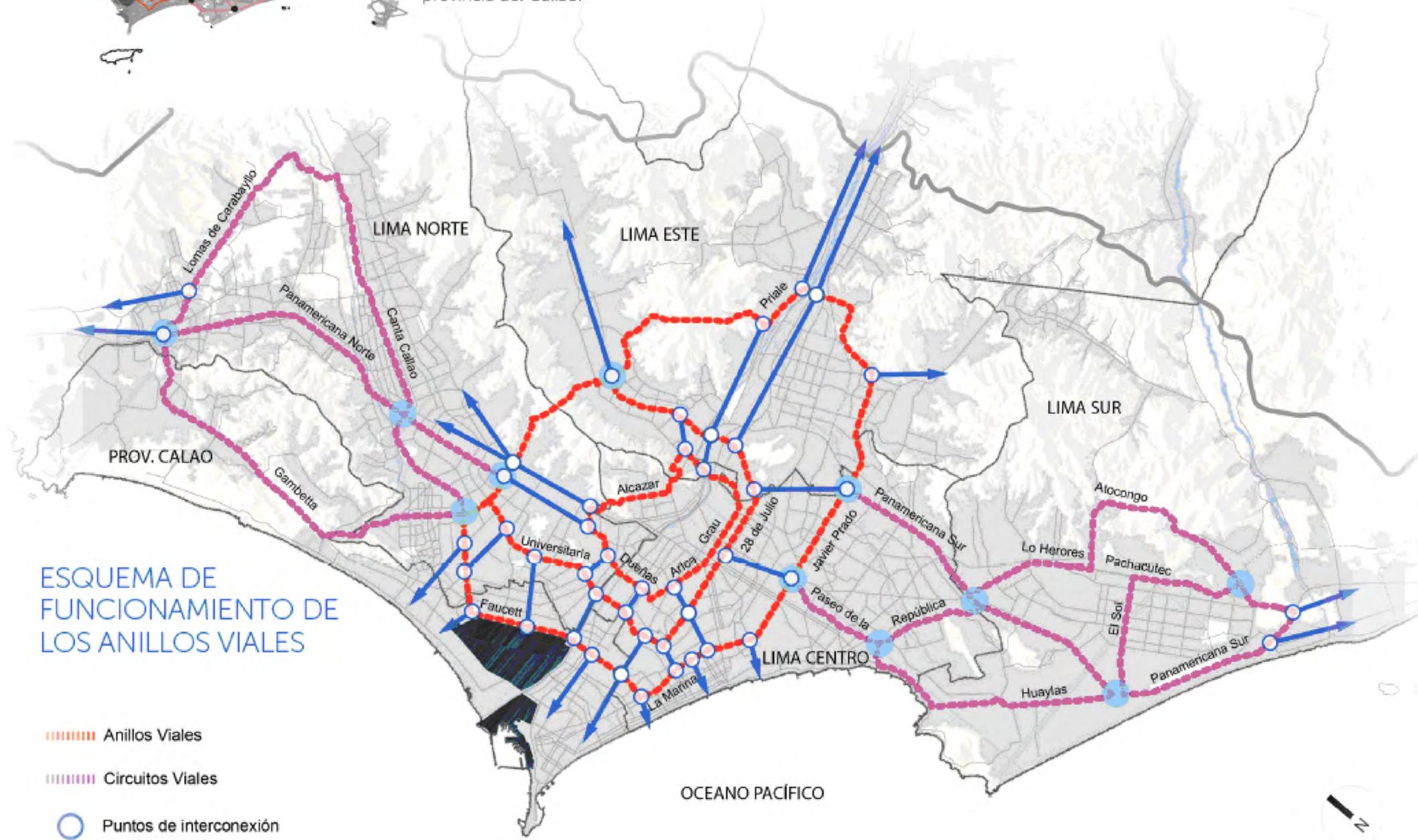


## UBICACIÓN

En los 5 ámbitos intersectoriales (Norte, Centro Sur, Este y Oeste) de Lima Metropolitana, conectando a la vez a la provincia del Callao.

## ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO DE LOS ANILLOS VIALES

-  Anillos Viales
-  Circuitos Viales
-  Puntos de interconexión



PROYECTO:  
FACTIBILIDAD DE UN PROYECTO INMOBILIARIO DE USO MIXTO STA BEATRIZ

ESPECIALIDAD:  
ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO DE ANILLOS VIALES

PLANO:

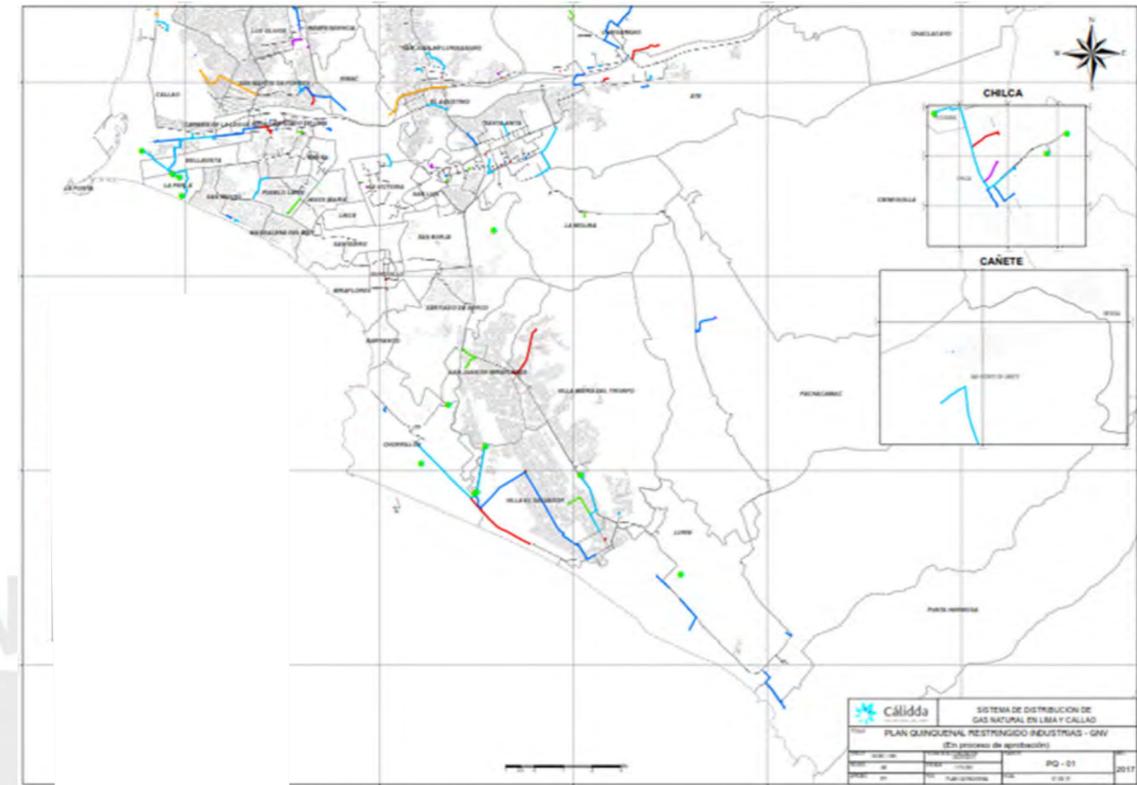
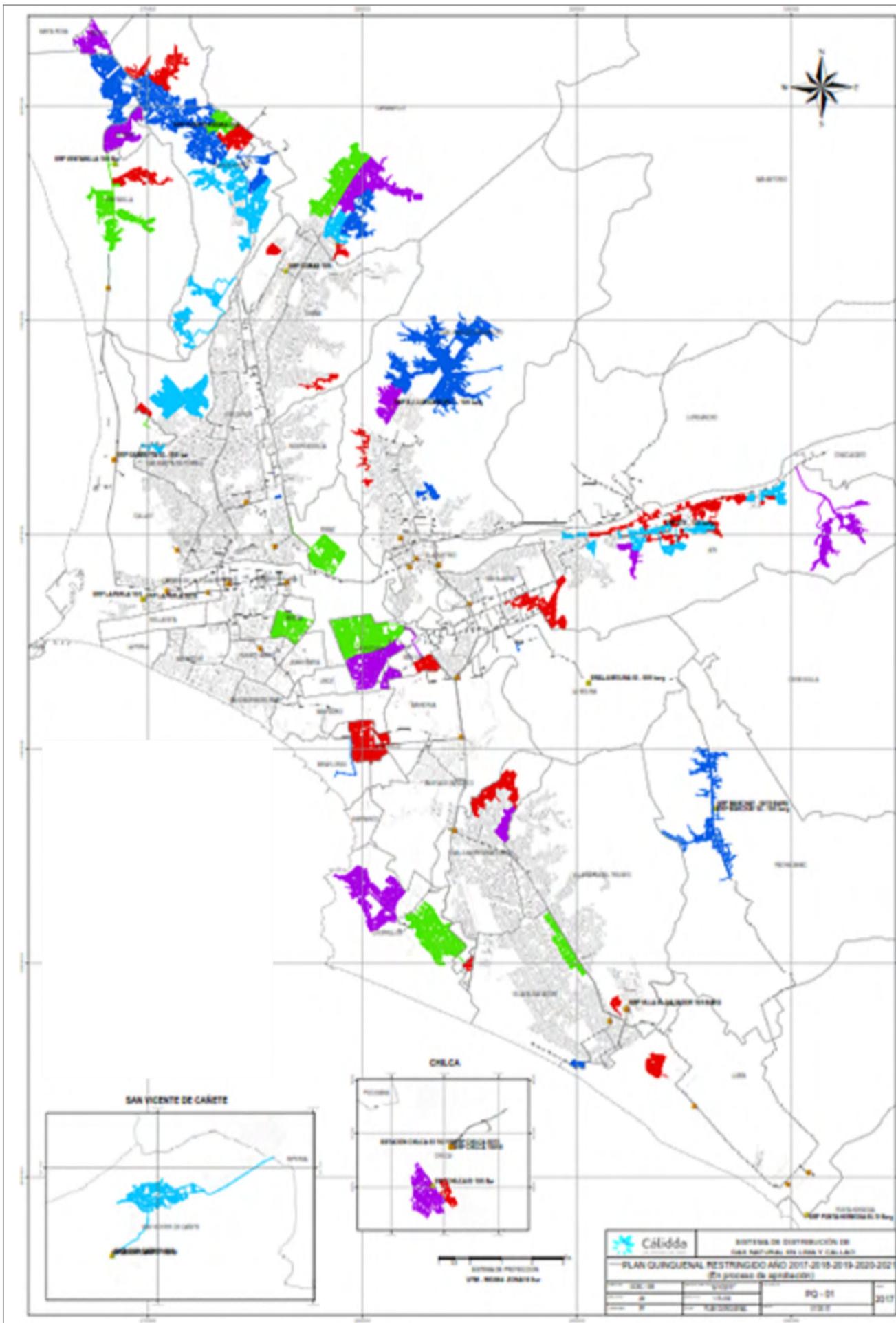
FUNCIONAMIENTO DE ANILLOS VIALES

FECHA:  
NOV. 2018

ESCALA:  
1:100

LAM:

L4



- PLAN QUINQUENAL 2018-2022
- LEYENDA
- 2017 (SEGUNDO SEMESTRE)
  - 2018
  - 2019
  - 2020
  - 2021
  - 2022

GRAFICO: PLAN DE EXPANSIÓN DE CÁLIDA  
 FUENTE: AUDIENCIA PUBLICA TARIFARIA-PLAN QUINQUENAL 2018-2022



PROYECTO:  
 FACTIBILIDAD DE UN PROYECTO INMOBILIARIO DE USO MIXTO STA BEATRIZ

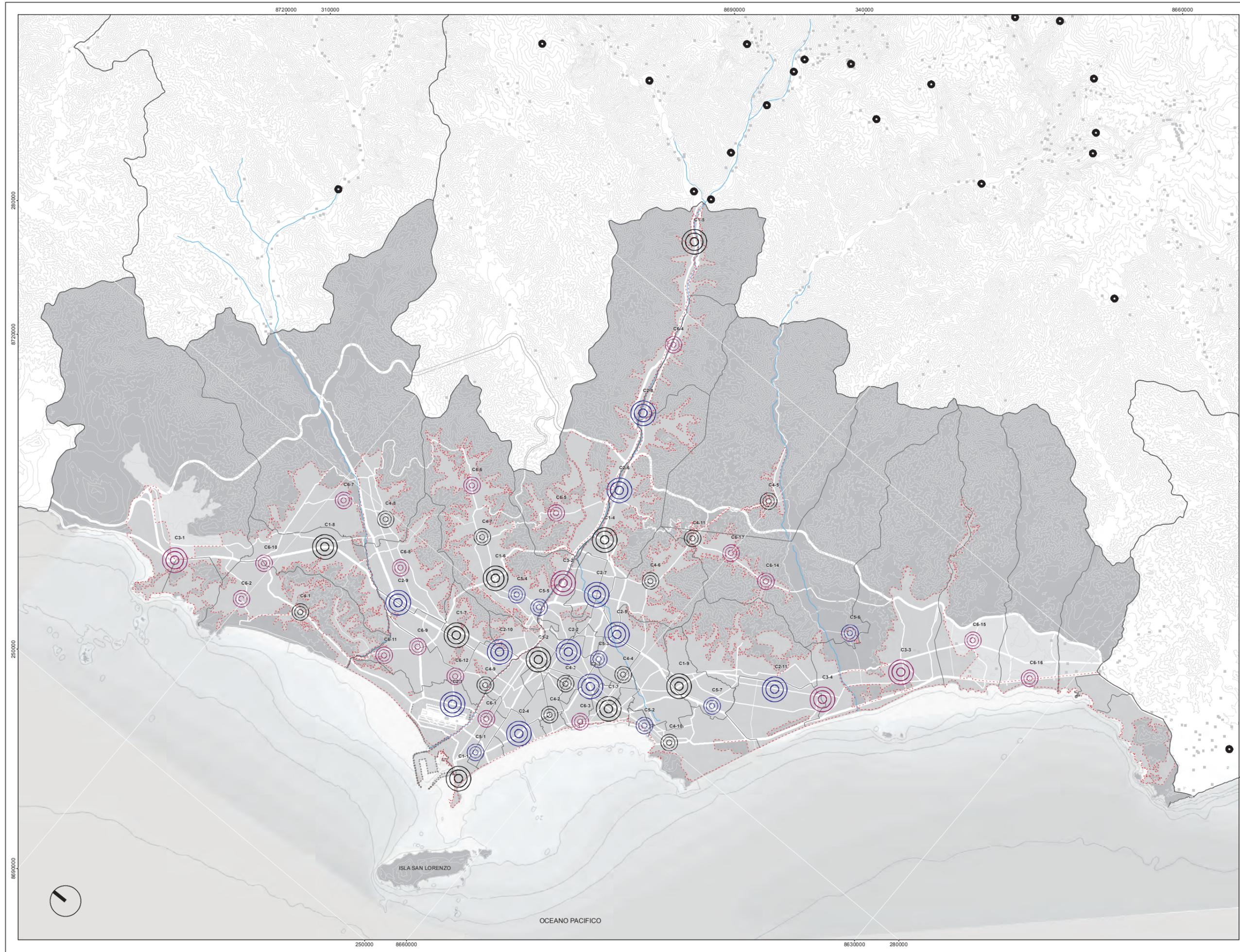
ESPECIALIDAD:  
 PLAN QUINQUENAL CÁLIDA 2017-2021

PLANO:  
 RED DE EXPANSIÓN CÁLIDA

FECHA:  
 NOV. 2018

ESD:  
 GRÁFICA

LAM:  
 L5



**CARACTERÍSTICAS GENERALES**

Proyección UTM  
 WGS84 Zona 18 Sur

Fuente:  
 Infraestructura vial EMAPE (2013), proyecto SIRAD (2010) e IMP adenda N° 46 (2013), Zonificación sísmica: CISMID-APESEER (2006), NUESTRAS CIUDADES (2010 - 2012) y MINAM-IGP PREVAED (2012), Población censo INEI (2007), Zona Urbana POT (2013).

Elaborado por PLAM (2014)

**CONVENCIONES**

- Centros Poblados
- Capitales
- Curvas de nivel
- Límite Provincial
- Límite distrital
- Límite urbano
- Rios Principales
- Batimetría
- Oceano
- Malla Vial
- Via Perurbana

**LEYENDA**

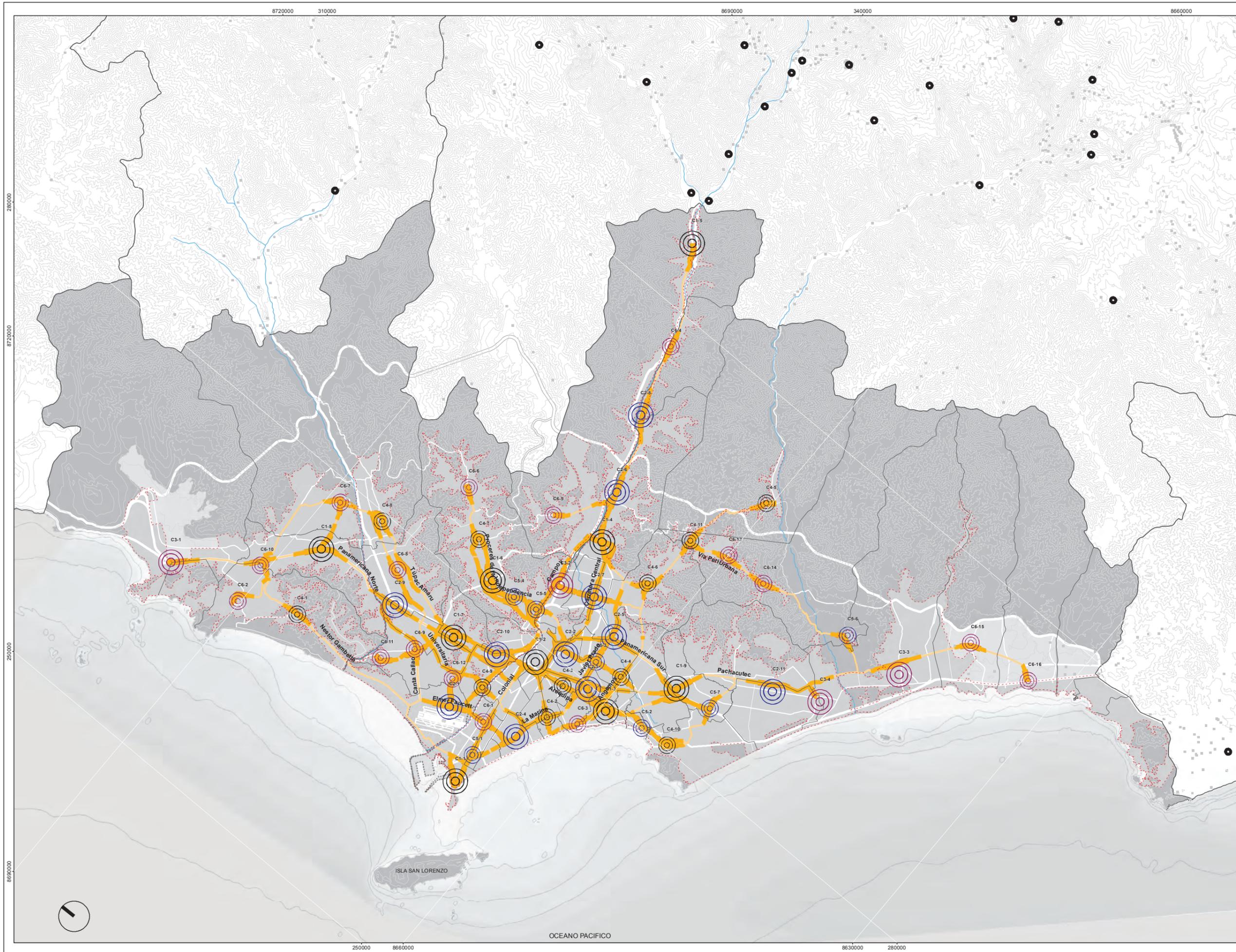
**CENTRALIDADES**

- Centralidad Metropolitana Existente
- Centralidad Especializada Metropolitana Existente
- Nueva Centralidad Metropolitana
- Centralidad Interdistrital Existente
- Centralidad Especializada Interdistrital Existente
- Nueva Centralidad Interdistrital

**CENTRALIDADES**

Escala: 1/300 000  
 PLANO TEMÁTICO OT.7.1.





**CARACTERÍSTICAS GENERALES**

Proyección UTM  
 WGS84 Zona 18 Sur

Elipse Sur

Fuente:  
 Infraestructura vial EMAPE (2013), proyecto SIRAD (2010) e IMP adenda N° 46 (2013), Zonificación sísmica: CISMID-APESERG (2006), NUESTRAS CIUDADES (2010 - 2012) y MINAM/IGP PREVAED (2012), Población censo INEI (2007), Zona Urbana POT (2013).

Elaborado por PLAM (2014)



- CONVENCIONES**
- Centros Poblados
  - Capitales
  - Curvas de nivel
  - Limite Provincial
  - Limite distrital
  - Limite urbano
  - Rios Principales
  - Batimetria
  - Oceano
  - Malla Vial
  - Via Perurbana

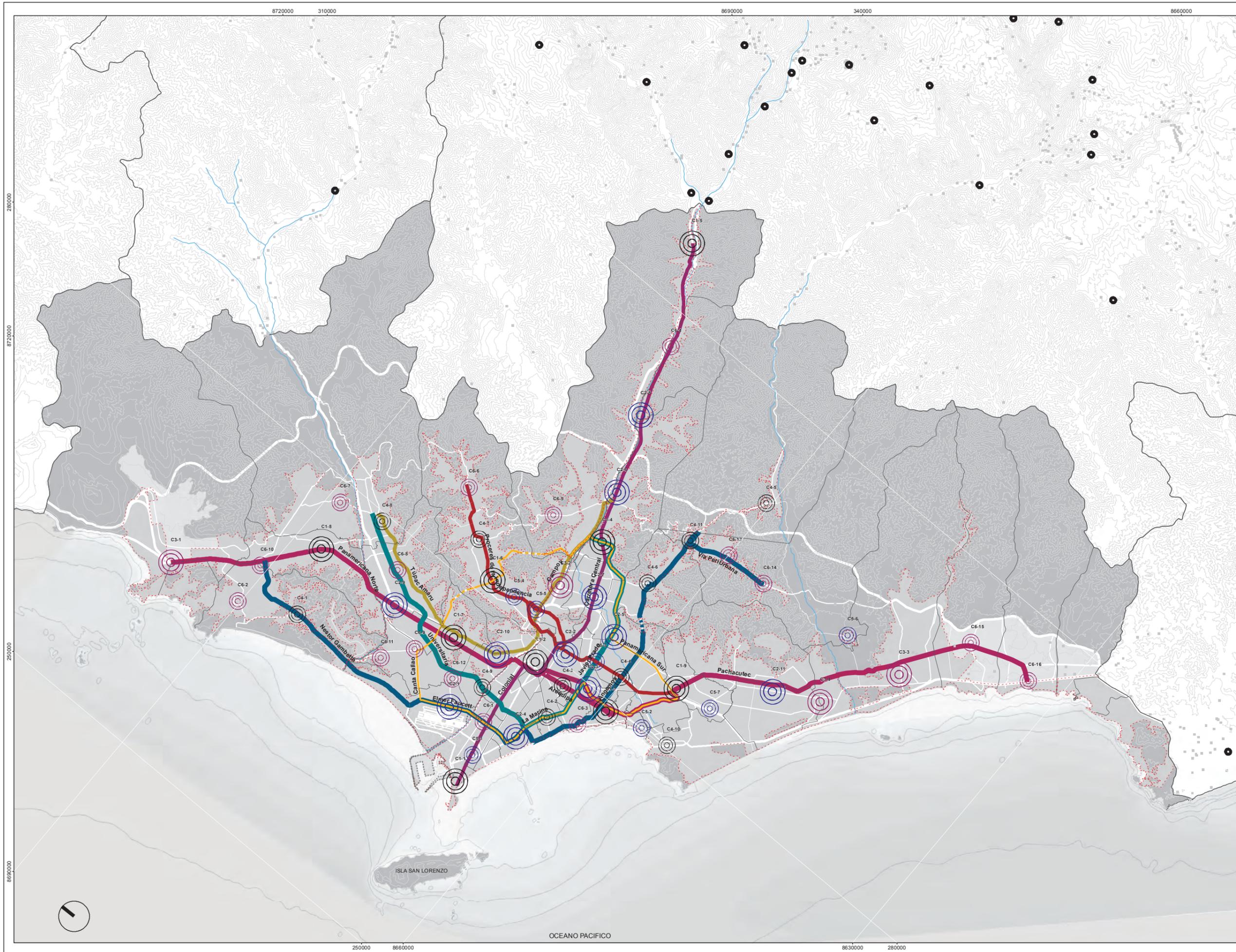
- LEYENDA**
- CENTRALIDADES**
- Centralidad Metropolitana Existente
  - Centralidad Especializada Metropolitana Existente
  - Nueva Centralidad Metropolitana
  - Centralidad Interdistrital Existente
  - Centralidad Especializada Interdistrital Existente
  - Nueva Centralidad Interdistrital

- CORREDORES DE CENTRALIDADES**
- Intensidad de Uso**
- Corredor Intensidad Alta
  - Corredor Intensidad Media
  - Corredor Intensidad Baja

**CORREDORES DE CENTRALIDADES**

Escala: 1/300 000  
 PLANO TEMÁTICO OT.7.2.





**CARACTERÍSTICAS GENERALES**

Proyección UTM  
WGS84 Zona 18 Sur

Fuente:  
Infraestructura vial EMAPE (2013), proyecto SIRAD (2010) e IMP adenda N° 46 (2013), Zonificación sísmica: CISMID-APESERG (2006), NUESTRAS CIUDADES (2010 - 2012) y MINAM/IGP PREVAED (2012), Población censo INEI (2007), Zona Urbana POT (2013).

Elaborado por PLAM (2014)



**CONVENCIONES**

- Centros Poblados
- Capitales
- Curvas de nivel
- Limite Provincial
- Limite distrital
- Limite urbano
- Rios Principales
- Batimetria
- Oceano
- Malla Vial
- Via Perurbana

**LEYENDA**

**CENTRALIDADES**

- Centralidad Metropolitana Existente
- Centralidad Especializada Metropolitana Existente
- Nueva Centralidad Metropolitana
- Centralidad Interdistrital Existente
- Centralidad Especializada Interdistrital Existente
- Nueva Centralidad Interdistrital

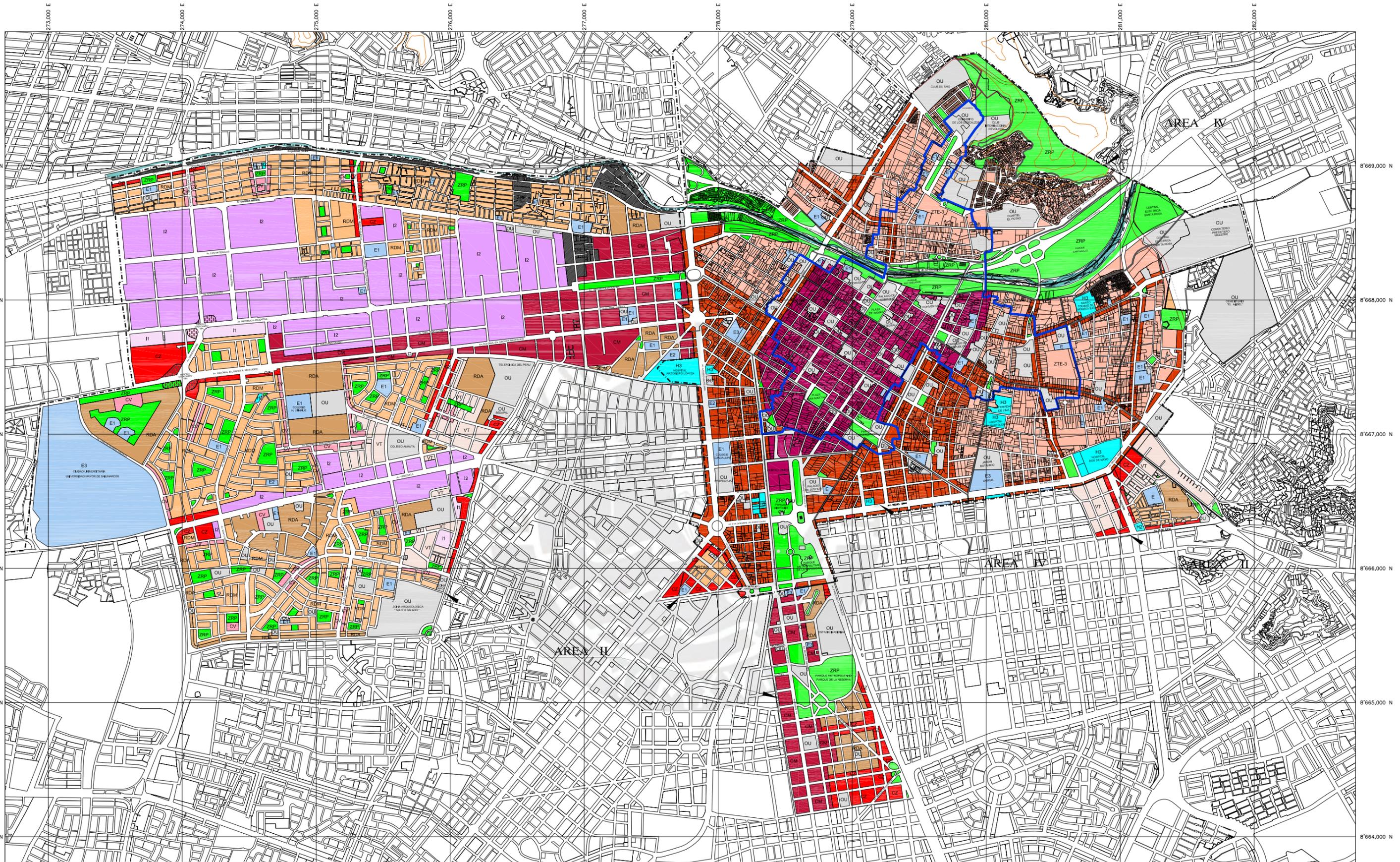
**CORREDORES METROPOLITANOS DE CENTRALIDADES**

- Corredor 1
- Corredor 2
- Corredor 3
- Corredor 4
- Corredor 5
- Corredor 6
- Corredor 7

**CORREDORES METROPOLITANOS DE CENTRALIDADES**

Escala: 1/300 000  
PLANO TEMÁTICO OT.7.3.





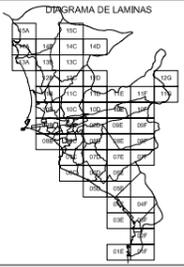
**ACTUALIZACIONES :**

- Ordenanza Nº 929-MML publicada el 09-04-06 (Precisión gráfica en el Parque de la Exposición).
- Ordenanza Nº 946-MML publicada el 08-06-06 (Alturas Específicas Normativas en el Entorno del Parque de la Reserva y el sector de Santa Beatriz).
- Ordenanza Nº 951-MML publicada el 25-06-06 (Cambio de Uso de Vía a Parque, Jrs. Quilca y Rufino Torrico).
- Ordenanza Nº 1020-MML publicada el 13-06-07 (Precisiones y rectificaciones varias del Plano de Zonificación del Cercado de Lima y Centro Histórico).

ZONAS RESIDENCIALES	ZONAS INDUSTRIALES	CENTRO HISTORICO DE LIMA
RDMB Residencial de Densidad Muy Baja	I1 Industria Elemental y Complementaria	ZTE-1 Zona de Tratamiento Especial 1
RDB Residencial de Densidad Baja	I2 Industria Liviana	ZTE-2 Zona de Tratamiento Especial 2
RDM Residencial de Densidad Media	I3 Gran Industria	ZTE-3 Zona de Tratamiento Especial 3
RDA Residencial de Densidad Alta	I4 Industria Pesada Básica	ZRP Zona de Recreación Pública
RDMA Residencial Densidad Muy Alta		OU Usos Especiales
VT Vivienda Taller		ZRE Zona de Reglamentación Especial
	<b>ZONAS DE EQUIPAMIENTO</b>	Reserva Intercambio Vial
	E1 Educación Básica	Limite de Área de Tratamiento Normativo Diferenciado
	E2 Educación Superior Tecnológica	Patrimonio Cultural de la Humanidad
	E3 Educación Superior Universitaria	
<b>ZONAS COMERCIALES</b>	H2 Centro de Salud	
CV Comercio Vecinal	H3 Hospital General	
CZ Comercio Zonal	H4 Hospital Especializado	
CM Comercio Metropolitano		

**NOTAS**

- (1) El presente Plano de Zonificación de Lima Metropolitana no define jurisdicciones distritales ni provinciales.
- (2) El Sistema Vial que aparece en el presente Plano es referencial. El Sistema Vial Metropolitano vigente es el aprobado por la Ordenanza Nº 343-MML.
- (3) Para la habilitación y ocupación de áreas ubicadas en laderas de pendiente pronunciada las Municipalidades Distritales deberán exigir Estudios de Seguridad Física.
- (4) La delimitación precisa de Zonas Arqueológicas deberá coordinarse con el INC quien deberá emitir su consentimiento y protección.
- (5) Las Albasas de Edificación de los edificios públicos ubicados en el entorno del Parque de la Reserva y el sector de Santa Beatriz, comprendido entre las Avs. 29 de Julio, Vía Expresa Paseos de la República, Jr. Manuel Ascencio Segura y Av. Arellano, son las señaladas por Ordenanza Nº 946-MML, publicada el 08-06-06.





**MUNICIPALIDAD METROPOLITANA DE LIMA**  
INSTITUTO METROPOLITANO DE PLANIFICACION

**REAJUSTE INTEGRAL DE LA ZONIFICACION DE LOS USOS DEL SUELO DE LIMA METROPOLITANA**  
ORDENANZA Nº 620-MML

**PLANO DE ZONIFICACION DE LIMA METROPOLITANA**  
CERCADO DE LIMA Y CENTRO HISTORICO

APROBACION: ORDENANZA Nº 893-MML DEL 20-12-05 PUBLICADA EL 27-12-05

ESCALA: 1/10,000

FECHA: JUNIO 2007

01



**ANEXO II: NORMATIVA DEL PROYECTO**



INSTITUTO  
CATASTRAL  
DE LIMA

Una Metrópoli dinámica debe ser capaz de registrar su historia y convertirla en un Sistema de Información Territorial que le ayude a pensar su presente y su futuro.  
Esta es una tarea imprescindible e impostergable cuyo reto debe asumir la gestión pública moderna.

Inicio

Consulta por Lote

Consulta por Ubicación

Consulta por Titular

## INFORMACIÓN CATASTRAL DEL PREDIO

### 1. INFORMACIÓN DE LA UNIDAD

<b>CÓDIGO CATASTRAL</b>	01-20-009-013-0A-01-01-0001-3
<b>USO</b>	COMERCIAL DESOCUPADO
<b>DIRECCIÓN</b>	AV. AREQUIPA Nº 399, JR. CRNL PASCUAL SACO OLIVEROS Nº 210 - Nº 217 - Nº 219
<b>ZON/SEC/ETAP</b>	NO TIENE
<b>NOMBRE HABILITACIÓN URBANA</b>	URBANIZACIÓN - SANTA BEATRIZ
<b>CUC LOTE</b>	42561776
<b>CUC UNIDAD</b>	42561776-0000

### 2. INFORMACIÓN DEL TITULAR CATASTRAL

TITULAR CATASTRAL	DOCUMENTO IDENTIDAD	% DE PROPIEDAD
SALINAS ORDOÑEZ CARLOS ENRIQUE	L.E. / D.N.I. 08073091	27.20
SALINAS ORDOÑEZ JESUS ARMANDO	L.E. / D.N.I. 08085001	72.80

### 3. DESCRIPCIÓN DEL TERRENO

ÁREA TERRENO (M2):	VERIFICADA	DECLARADA	TÍTULO / LEGAL
	1208.48	0.00	0.00

### 4. CONSTRUCCIONES

NRO. PISO	FECHA	EST. CONSTRUCCIÓN	MAT. PREDOMINANTE	EST. CONSERVA.	MU RO	TE CHO	PI SO	PUERTA	RE VES	BA NO	I.E.S.	ÁREA CONST. (M2)	UCA
01	JUNIO DE 2003	TERMINADO	LADRILLO	REGULAR	C	C	H	F	I	F	F	18.82	NO TIENE
02	JUNIO DE 2003	TERMINADO	LADRILLO	REGULAR	C	E	H	F	I	H	F	17.54	NO TIENE

### 5. OBRAS COMPLEMENTARIAS

DESCRIPCIÓN	FECHA	MAT. PREDOMINANTE	EST. CONSERVA.	TIPO	ALTO	ANCHO	LARGO	CANT	MEDIDA VERIF.	UM
CERCO O MURO PERIMETRICO - CERCO DE FIERRO	ENERO DE 1985	OTROS	REGULAR	E	2.50	0.00	57.30	1	143.25	M2
PORTONES PORTON DE FIERRO CON PLANCHA METALICA CON UNA H. MAYOR A 2.20 HASTA 3.00 M.	ENERO DE 1985	OTROS	REGULAR	C	2.50	0.00	3.00	1	7.50	M2
PORTONES PORTON DE FIERRO CON PLANCHA METALICA CON UNA H. MAYOR A 2.20 HASTA 3.00 M.	ENERO DE 1985	OTROS	REGULAR	C	2.50	0.00	4.00	1	10.00	M2
PUERTA PUERTA DE FIERRO DE H. 2.20 M. CON UN ANCHO DE HASTA 2.00 M.	ENERO DE 1985	OTROS	REGULAR	E	2.50	0.00	1.20	1	3.00	M2
CERCO O MURO PERIMETRICO - MURO DE LADRILLO CON COLUMNAS DE CONCRETO ARMADO Y/O METALICAS QUE INCLUYE CIMENTACION H/(ALTURA) MAYOR A 2.40 M.	ENERO DE 1985	LADRILLO	REGULAR	C	4.00	0.00	62.50	1	250.00	M2

### 6. INFORMACIÓN DE LOS BIENES COMUNES

ÁREA COMÚN TOTAL (M2)		ÁREA ASIGNADA A LA UNIDAD (M2)		PORCENTAJE DE BIEN COMÚN (%)	
TERRENO :	0.00	TERRENO :	1208.48	LEGAL GENERAL :	0.00
CONSTRUIDA :	0.00	CONSTRUIDA :	36.18	LEGAL DE TERRENO :	0.00
				LEGAL CONSTRUCCIÓN :	0.00
				CATASTRAL :	0.00

### 7. INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

NO EXISTEN REGISTROS

de la Superintendencia de Bienes Nacionales señala que la desafectación administrativa de los bienes de propiedad estatal, deberá realizarla la Jefatura de Adjudicaciones;

Que, de acuerdo a lo señalado en el Informe Técnico Legal N° 0168-2005/SBN-GO-JAD, de fecha 16 de diciembre de 2005, resulta necesario proceder a la desafectación administrativa del predio sub materia, de conformidad con el artículo 15° del Reglamento General de Procedimientos Administrativos de los Bienes de Propiedad Estatal, aprobado por el Decreto Supremo N° 154-2001-EF, a fin de que sea adjudicado en venta conforme a ley;

Que, de acuerdo a lo señalado en el literal l) del artículo 41° del Reglamento de Organización y Funciones de la Superintendencia de Bienes Nacionales, aprobado mediante Resolución N° 315-2001/SBN, de fecha 3 de setiembre de 2001, corresponde a la Jefatura de Adjudicaciones, emitir como primera instancia, las Resoluciones de su competencia, de conformidad con la normatividad vigente y la política institucional;

De conformidad con lo establecido por la Ley N° 27395, Decreto Supremo N° 154-2001-EF y Resolución N° 315-2001/SBN.

**SE RESUELVE:**

**Artículo 1°.-** Declárese la desafectación administrativa del terreno constituido por la acumulación de los Lotes 8 al 14 de la Manzana A, Prolongación Los Ajenjos de la Urbanización Salamanca, en el distrito de Ate, provincia y departamento de Lima, el cual cuenta con un área de 858,81 m<sup>2</sup>, inscrito en la Ficha N° 146689 continuada en la Partida N° 49059065 del Registro de Predios de la Zona Registral N° IX, Sede Lima y registrado en el Asiento N° 1635 del Sistema de Información Nacional de los Bienes de Propiedad Estatal - SINABIP, correspondiente al departamento de Lima.

**Artículo 2°.-** Por el mérito de la presente Resolución, la Zona Registral IX - Sede Lima de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos procederá a inscribir la desafectación administrativa dispuesta en el artículo precedente.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

FLOR DE MARÍA PÉREZ BRAV  
Jefe de Adjudicaciones

21892

**GOBIERNOS LOCALES**

**MUNICIPALIDAD**

**METROPOLITANA DE LIMA**

**Aprueban Reajuste Integral de la Zonificación de los Usos del Suelo del Cercado de Lima**

**ORDENANZA N° 893**

EL TENIENTE ALCALDE METROPOLITANO DE LIMA

ENCARGADO DE LA ALCALDÍA

POR CUANTO:

EL CONCEJO METROPOLITANO DE LIMA

En Sesión Ordinaria de fecha 20 de diciembre del año en curso el Dictamen N° 138 de la Comisión Metropolitana de Desarrollo Urbano, Vivienda y Nomenclatura; y,

De conformidad con lo establecido por la Constitución Política del Perú y la Ley Orgánica de Municipalidades - Ley N° 27972;

Aprobó la siguiente:

**ORDENANZA**

**QUE APRUEBA EL REAJUSTE INTEGRAL DE LA ZONIFICACIÓN DE LOS USOS DEL SUELO DEL CERCADEO DE LIMA**

**Artículo 1°.- Plano de Zonificación de los Usos del Suelo del Cercado de Lima:**

Aprobar el Plano de Zonificación de los Usos del Suelo del Cercado de Lima (Plano N° 01), dentro del cual se inscribe el Centro Histórico de Lima y un sector del distrito del Rímac, el mismo que forma parte de la presente Ordenanza, como Anexo N° 1.

**Artículo 2°.- Normas de Zonificación del Cercado de Lima:**

Aprobar las Normas de Zonificación de los Usos del Suelo del Centro Histórico de Lima (Cuadro N° 01) y del Cercado de Lima (Cuadros N° 02, N° 03 y N° 04), las mismas que forman parte de la presente Ordenanza como Anexo N° 2.

**Artículo 3°.- Índice de Usos para la Ubicación de Actividades Urbanas del Cercado de Lima:**

Aprobar los Índices de Usos para la Ubicación de Actividades Urbanas del Centro Histórico y del Cercado de Lima, los mismos que forman parte de la presente Ordenanza como Anexo N° 3.

**Artículo 4°.- Zona de Recreación Pública - Área del río Rímac del Centro Histórico de Lima:**

Disponer que las áreas calificadas como Zonas de Recreación Pública (ZRP), ubicadas en ambas márgenes del río Rímac, dentro del Centro Histórico de Lima, conforman una unidad urbano-paisajista y constituyen patrimonio recreativo, cultural y ambiental a ordenarse y acondicionarse mediante proyectos específicos, que consideren la consolidación de malecones, campos deportivos e infraestructura turística y cultural.

**Artículo 5°.- Área preferencial para la inversión en Vivienda**

Declarar el Cercado de Lima y en especial, el Centro Histórico de Lima, como área preferencial para la inversión pública y privada en materia de vivienda, para lo cual, en un plazo de 60 días, la Gerencia Municipal formulará y presentará al Concejo Metropolitano, una propuesta de incentivos especiales y facilidades administrativas para lograr dicho objetivo.

**Artículo 6°.- Opinión del Instituto Nacional de Cultura**

Establecer que toda gestión que se realice ante la Municipalidad Metropolitana de Lima, en materia de obra pública o privada de edificación o demolición, que recaiga sobre bienes inmuebles localizados en el territorio del Cercado de Lima, que hayan sido expresamente declarados Monumentos Históricos y/o tengan valor monumental y que constituyen Patrimonio Cultural de la Nación, se solicite previamente la opinión técnica del Instituto Nacional de Cultura.

**DISPOSICIONES TRANSITORIAS**

**Primera.-**

Manténgase en vigencia el Capítulo IV de la Ordenanza N° 062-MLM, en lo que corresponde a Alturas de Edificaciones, hasta la aprobación del nuevo Plano

de Alturas de Edificaciones del Centro Histórico de Lima, el cual será elaborado por una Comisión Especial de la Municipalidad Metropolitana de Lima y elevado al Concejo Metropolitano, por manzanas o ejes viales, para su aprobación por Ordenanza, en un plazo de 90 días hábiles a partir de la puesta en vigencia de la presente Ordenanza.

#### **Segunda.-**

Confórmese la Comisión Especial citada en la disposición anterior, responsable de formular el Plano de Alturas de Edificaciones del Centro Histórico de Lima, la cual estará integrada por cinco (5) Funcionarios Especialistas en el tema: dos (2) Representantes de la Gerencia de Desarrollo Urbano, uno de los cuales la presidirá; un (1) Representante del Instituto Metropolitano de Planificación, un (1) Representante de PROLIMA y un (1) Representante del Instituto Nacional de Cultura. El Instituto Catastral de Lima, dispondrá de la Base Cartográfica necesaria para el cumplimiento del referido encargo.

#### **Tercera.-**

Dispóngase, que la Gerencia de Desarrollo Urbano y la Gerencia de Desarrollo Empresarial de la Municipalidad Metropolitana de Lima, en un plazo no mayor de 60 días, formulen las normas sobre Niveles y Estándares Operacionales que deberán aplicarse en el Cercado de Lima y en especial en su Centro Histórico, tomando en cuenta las diferentes Zonas e Índices para las Actividades Urbanas que se aprueban.

#### **Cuarta.-**

Dispóngase, que todos los Órganos ejecutivos de la Municipalidad Metropolitana de Lima y de la Municipalidad Distrital del Rimac, en su jurisdicción, ejerzan un estricto control sobre las actividades constructivas y de funcionamiento en los inmuebles que se edifiquen y se regularicen a partir de la vigencia de la presente Zonificación, garantizando en especial la seguridad pública, el mejoramiento del entorno ambiental y el irrestricto uso público de los espacios y vías de la ciudad.

#### **Quinta.-**

Dispóngase que las actividades urbanas ubicadas en el Centro Histórico de Lima, que no cumplan con los requisitos y condiciones para su funcionamiento, procedan a su adecuación a partir de la puesta en vigencia de la presente Ordenanza, para lo cual, la Municipalidad Metropolitana de Lima, a través de sus órganos competentes, realizará la evaluación que corresponda y determinará en cada caso los plazos de adecuación o de clausura de los establecimientos No-Conforme, precisando los procedimientos administrativos que convengan, los mismos que serán aprobados por Decreto de Alcaldía.

### **DISPOSICIONES FINALES**

#### **Primera.-**

Deróguense los Artículos 8º, 14º, 15º, 16º, 30º, 32º, 33º, 39º, 40º, 43º, 44º, 61º y la Novena Disposición Transitoria, y el Anexo N° 2 referido al Índice de Usos para la Ubicación de Actividades Urbanas de la Ordenanza N° 201; los Artículos 15º, 16º, 83º, 84º, 85º y 86º de la Ordenanza N° 062; los Artículos 76º numeral 2 y 77º, y la Primera Disposición Transitoria de la Ordenanza N° 99-MLM, el Artículo 9º de la Ordenanza N° 620 modificada por el Artículo Primero de la Ordenanza N° 719, todas emitidas por la Municipalidad Metropolitana de Lima, en cuanto a los plazos establecidos se refieren, así como la Ordenanza N° 226; y toda otra norma y disposición que se oponga a la presente Ordenanza.

#### **Segunda.-**

Garantícese la plena vigencia de la Zonificación que se aprueba mediante la presente Ordenanza, disponiéndose que la misma, sólo podrá ser modificada a través de Cambios Específicos de Zonificación que promueva la inversión pública o privada, debidamente sustentados y declarados de interés local por la Municipalidad Distrital del Rimac en su jurisdicción o por la Municipalidad Metropolitana de Lima, los que se aprobarán siguiendo el procedimiento establecido en la Ordenanza N° 620-MML del 4 de abril de 2004.

#### **Tercera.-**

Facúltese al Alcalde Metropolitano, para que a través de Decreto de Alcaldía, a solicitud de la Gerencia de Desarrollo Empresarial y con la opinión favorable de la Gerencia de Desarrollo Urbano, pueda modificarse el Índice de Usos para la Ubicación de Actividades Urbanas aprobado como Anexo N° 3 de la presente Ordenanza.

#### **POR TANTO:**

Mando se registre, publique y cumpla.

En Lima, a los veinte días del mes de diciembre del año dos mil cinco.

MARCO ANTONIO PARRA SÁNCHEZ  
Teniente Alcalde de la  
Municipalidad Metropolitana de Lima  
Encargado de la Alcaldía

### **EXPOSICIÓN DE MOTIVOS DE LA ORDENANZA N° 893 de fecha 20 de diciembre de 2005**

El artículo 194º de la Constitución Política del Estado, modificada por la Ley de Reforma Constitucional N° 27680, establece que las Municipalidades Provinciales y Distritales son órganos de gobierno local con autonomía política, económica y administrativa en los asuntos de su competencia.

Que, de acuerdo al artículo 79º numeral 1.1) y 1.2) de la Ley Orgánica de Municipalidades, Ley N° 27972, del 26 de mayo de 2003, son funciones exclusivas de las Municipalidades Provinciales en materia de organización del espacio físico y uso del suelo: Aprobar el Plan de Acondicionamiento Territorial de nivel provincial, que identifique las áreas urbanas y de expansión urbana, así como las áreas de protección o de seguridad por riesgos naturales; las áreas agrícolas y las áreas de conservación ambiental y Aprobar el Plan de Desarrollo Urbano, el Plan de Desarrollo Rural, el Esquema de Zonificación de áreas urbanas, el Plan de Desarrollo de Asentamientos Humanos y demás planes específicos de acuerdo con el Plan de Acondicionamiento Territorial.

De conformidad con el artículo 161º incisos 1, 2, 6 y 7 de la Ley Orgánica de Municipalidades, compete a la Municipalidad Metropolitana de Lima las funciones especiales de: mantener y ampliar la infraestructura metropolitana, controlar el uso del suelo y determinar las zonas de expansión, constituir el sistema metropolitano de parques, planificar y definir la red vial metropolitana, promover la ejecución de programas de vivienda para familias de bajos recursos, diseñar y ejecutar programas de renovación urbana, promover servicios en casos de desastres, fomentar la inversión privada en proyectos de infraestructura metropolitana, coordinar el saneamiento ambiental de la Metrópoli, entre otras.

Que, mediante Ordenanza N° 620-MML, publicada en el Diario Oficial El Peruano el 4 de abril de 2004, se aprobó la Norma Reglamentaria del Proceso de Aprobación del Plan Metropolitano de Acondicionamiento Territorial y Desarrollo Urbano de Lima, de los Planes Urbanos Distritales y de la Actualización de la Zonificación de los Usos del Suelo, entendiéndose esta última, como el conjunto de normas urbanísticas que regulan el uso del suelo en función de las demandas físicas,

económicas y sociales de la población, permitiendo la localización compatible, equilibrada y armónica de actividades con fines de vivienda, producción, comercio, equipamiento, servicios, recreación, turismo, cultura, protección ambiental y de defensa civil, posibilitando la ejecución de programas y proyectos de inversión en habilitaciones, rehabilitaciones, reurbanizaciones, remodelaciones, renovaciones, restauraciones, edificaciones nuevas, o de saneamiento en áreas no desarrolladas, incipientes, informales o degradadas, garantizando el uso más apropiado, conveniente y oportuno del suelo urbano.

La citada Ordenanza, establece como objetivos de la Zonificación de Lima Metropolitana: Fortalecer el mercado de suelos y alentar la inversión inmobiliaria, con normas claras y confiables; Densificar e intensificar el uso del suelo urbano; Integrar con eficiencia las actividades urbanas compatibles y promover la más alta calidad del medio ambiente; entre otros.

El Instituto Metropolitano de Planificación, en cumplimiento de lo dispuesto por la Ordenanza N° 620-MML, elaboró las Orientaciones Generales y la Propuesta de Áreas de Tratamiento Normativo para el Cercado de Lima, las que se sustentan en los lineamientos generales de la Ordenanza N° 062-MLM del 15 de julio de 1994, que aprobó el Reglamento de Administración del Centro Histórico de Lima, que estableció tres (3) Zonas y Doce (12) Microzonas de Tratamiento Especial, y de la Ordenanza N° 201-MML, publicada el 12 de abril de 1999, que aprobó el Plan Maestro del Centro de Lima al año 2010, que estableció 22 Zonas de Tratamiento, nueve (9) Corredores de Uso Especializado y nueve (9) Corredores Turístico Monumentales. Dichas normas tienen por objetivos: Recuperar la calidad de los espacios públicos y la habitabilidad de sus edificaciones; Racionalizar las actividades económicas; Revitalizar los usos del suelo en las áreas degradadas; Consolidar los usos que marcan el carácter urbano del Centro Histórico; Revertir su proceso de desocupación; Alentar proyectos de destugurización; Mantener una volumetría compatible con los Monumentos Arquitectónicos; Incorporar obra nueva armónica en el tejido urbano; Rehabilitar la traza urbana; Alentar las economías locales; Promover proyectos estratégicos en el suelo subutilizado; entre otros.

Sin embargo, el Cercado de Lima, aún con los importantes proyectos y obras que se han desarrollado en él, sobre todo en su Zona del Centro Histórico, como son la iluminación de sus Plazas, los nuevos programas de vivienda, la eliminación del mercadeo ambulatorio, la incorporación de nuevas áreas verdes y parques, la supresión de marchas políticas, la simplificación de procedimientos administrativos, entre otras, se evidencia que los objetivos anteriormente citados no se lograron, ya que el Centro de Lima todavía presenta situaciones difíciles que amenazan su patrimonio monumental, como por ejemplo, la crítica condición constructiva de algunas zonas densamente pobladas en los Barrios Altos, Monserrate, Márgenes del río Rímac con numerosas casonas antiguas, abandonadas o precarias que colapsan, la escasa inversión privada que acude a la zona, las tendencias negativas de la población residente, la informalidad para operar y edificar, etc., todas las cuales revelan una pérdida continua del valor inmobiliario en el Cercado y limitan su reactivación urbana, economía y social.

En los últimos años, se ha verificado que la aplicación de las normas de Zonificación en el Cercado de Lima, incluyendo las especiales que en gran número se formularon para el Centro Histórico, no han sido suficientes para orientar la construcción ordenada de locales comerciales, de servicios o residenciales, así como para alentar el funcionamiento apropiado de actividades económicas, sociales e institucionales, ya que se comprueba que aun prevalecen usos no conformes y actividades sin licencia y en general, existe un preocupante desacuerdo entre lo establecido oficialmente y la realidad, resultando por tanto indispensable cambiar los citados instrumentos normativos.

Que, por ello, es necesario racionalizar y simplificar esas normas, incorporando la dinámica, tendencias y

características especiales que hoy en día registra el Centro Histórico, al contexto urbanístico, constructivo y funcional del Cercado de Lima, con sus edificios institucionales de nivel nacional, monumentos, palacios, iglesias, conventos; así como sus muy diversos usos que registran, como hoteles, supermercados, mercados tradicionales, galerías comerciales, centros comerciales como Las Malvinas, Mesa Redonda, Barrio Chino, el área industrial Lima-Callao, cementerios, antiguos y nuevos conjuntos vecinales, asentamientos informales, solares, envejecidas y recientes edificaciones, plazas, parques, paseos, jirones, río, puentes, estaciones de tren, ferrovías, vías expresas y nacionales, entre otras importantes infraestructuras.

El Reajuste Integral de Zonificación del Cercado de Lima, en la Zona del Centro Histórico de Lima establece sólo tres (3) grandes Zonas Especiales de Usos del Suelo, en las cuales se reconocen perfiles urbanos y viales formados a través del tiempo, así como vocaciones de uso diferenciadas según su potencialidad funcional, espacial y compromiso monumental y, en donde, las actuaciones deben orientarse fundamentalmente a la plena recuperación de sus condiciones urbanas, constructivas y operativas.

La nueva Zonificación del Cercado de Lima presentado por el Instituto Metropolitano de Planificación, ha sido coordinada con el Programa de Recuperación del Centro Histórico de Lima, la Gerencia de Desarrollo Urbano y la Gerencia de Desarrollo Empresarial de la Municipalidad Metropolitana de Lima y, en cumplimiento de los plazos establecidos por la Ordenanza N° 719-MML, ha sido exhibida en la página web de la Municipalidad Metropolitana de Lima, así como en sus locales institucionales, facilitando el acceso de los propietarios y agentes sociales y económicos, públicos o privados, y de los vecinos en general de la jurisdicción del Cercado de Lima y del distrito del Rímac, recogándose sus observaciones y recomendaciones a través de la Oficina General de Participación Vecinal y de las Casas Vecinales.

De acuerdo a lo establecido en la Ley N° 28296 - Ley General del Patrimonio Cultural de la Nación, se hizo de conocimiento al Instituto Nacional de Cultura la presente Ordenanza, a efectos que dicha Institución emita su opinión técnica, la cual, entre otros, a través del Oficio N° 1615-INC-2005/DN del 19 de diciembre de 2005, nos hace conocer su preocupación respecto a que no se están tomando en consideración los fundamentos, condicionantes, restricciones y el plan de manejo del Centro Histórico de Lima, así como, no se contemplan las medidas de control y de protección del Centro Histórico, que sirvieron de base para su declaración como Patrimonio Cultural de la Humanidad por la UNESCO.

Es necesario precisar, que esta Ordenanza considerando la actual situación del Cercado y del Centro Histórico de Lima en especial, sólo se orienta a recalificar la Zonificación de los usos del suelo en la jurisdicción, actualizando algunas normas reglamentarias y sincerando el Índice de Usos para la Ubicación de Actividades Urbanas, sin modificar ni derogar los lineamientos, las acciones de control y de protección que sirvieron de base para aprobar el Plan Maestro del Centro Histórico de Lima y la declaración de una parte de él como Patrimonio Cultural de la Humanidad por la UNESCO; y por ello, entre otras, es necesario regular el funcionamiento de los centros y galerías comerciales, las playas de estacionamiento y centros de educación existentes y nuevos, ampliar las áreas y zonas eco-paisajistas, en especial del río Rímac, ratificándose la prohibición de instalar terminales restrestres para pasajeros y de carga, así como la instalación de fábricas de funcionamiento peligroso para el entorno urbano.

La Municipalidad Metropolitana de Lima y la Municipalidad Distrital del Rímac, en tal objetivo, se deben comprometer a reforzar sus acciones de control urbano, constructivo y funcional en toda la zona del Centro Histórico, de tal manera, de lograr un respeto irrestricto a la nueva calificación de los usos del suelo, en sus diferentes niveles y estándares operacionales, privilegiando el uso social en condiciones eficientes y de máxima valoración de los espacios públicos.

**ANEXO Nº 2****CUADRO Nº 01:  
NORMAS DE ZONIFICACIÓN DE LOS USOS DEL SUELO DEL CENTRO HISTÓRICO DE LIMA**

ZONA	CARACTERÍSTICAS URBANAS	USOS GENERALES PERMITIDOS (2)	LOTE MÍNIMO	ALTURA DE EDIFICACIÓN (1)	ÁREA LIBRE	RETIRO	ESTACIONAMIENTO
<b>ZTE-1 ZONA DE TRATAMIENTO ESPECIAL 1</b>	Mayormente dentro del Área Patrimonio Cultural de la Humanidad	Gubernamental, Administrativo, Financiero, Cultural, Turístico, Culto, Comercial y Vivienda	El existente (No se permitirá subdivisión de lotes)	a. Zona Patrimonio Cultural de la Humanidad: 9 mts.	a. En edificaciones existentes se mantendrán las áreas libres respectivas. b. En edificaciones nuevas exceptuando Comercio: 30% En edificaciones comerciales: 20%	a. La línea de la edificación debe coincidir con la línea de propiedad, alineándose los frentes de la edificación en toda su longitud. b. Se permitirá retiro en el fondo del lote.	a. Incremento de estacionamiento no exigible en remodelaciones de  b. No exigible en lotes ubicados en vías peatonales
	Concentra Ambientes Urbano Monumentales y Monumentos de 1er. Orden, predomina arquitectura de carácter Religioso e Institucional.						
<b>ZTE-2 ZONA DE TRATAMIENTO ESPECIAL 2</b>	Mayormente fuera del Área Patrimonio Cultural de la Humanidad	Comercial, Servicios, Talleres y Vivienda.	c. Corredores Uso Especializado: 22 mts. (8 pisos)	d. En las laderas de los cerros San Cristobal, Santa Rosa y El Altillo la altura máxima será de 3 pisos.	c. En otras edificaciones nuevas, lo necesario para iluminar y ventilar los ambientes según el RNC		c. Exigible en obra nueva que abarque la totalidad del lote con frente mayor a 10 metros: Un (01) estacionamiento cada 100 m <sup>2</sup> de área de comercio y oficinas y uno (01) cada 4 viviendas
	Concentra Ambientes Urbano Monumentales del siglo XX y gran densidad de inmuebles de Valor Monumental.						
<b>ZTE-3 ZONA DE TRATAMIENTO ESPECIAL 3</b>	Dentro y fuera del Área Patrimonio Cultural de la Humanidad.	Vivienda, Comercial y Talleres Artesanales					d. El estacionamiento para usos especiales se registrará por lo señalado en el Cuadro de Normas de Zonificación Comercial del Área II del Cercado de Lima.

**ESPECIFICACIONES NORMATIVAS**

- (1) Las Alturas de Edificación indicadas, corresponden a las aprobadas mediante la Ordenanza Nº 062-MML, con excepción del numeral «d». Éstas serán vigentes hasta que se aprueben las nuevas Alturas de Edificación que deberán ser elaboradas por la Comisión Especial a que se refiere la Segunda Disposición Transitoria de la presente Ordenanza.
- (2) La Compatibilidad de los Usos del Suelo del Centro Histórico de Lima está establecida en el Índice de Usos para la Ubicación de Actividades Urbanas del Centro Histórico y Cercado de Lima, que se aprueben en el Artículo 3º de la presente Ordenanza.

**CUADRO Nº 02:  
NORMAS DE ZONIFICACION RESIDENCIAL DEL CERCADO DE LIMA**

ZONA	USOS GENERALES PERMITIDOS	LOTE MÍNIMO (m <sup>2</sup> )	FRENTE MÍNIMO (ml)	ALTURA DE EDIFICACION MÁXIMA (pisos)	AREA LIBRE MÍNIMA	ESTACIONAMIENTO
Residencial de Densidad Media RDM (d)	Vivienda Unifamiliar	120	6	3	30%	1 cada viv
	Vivienda Multifamiliar	150	8	4	40%	1 cada 2 viv
		150	8	5 (a)	40%	1 cada 2 viv
		200	10	5	40%	1 cada 2 viv
		200	10	6 (a)	40%	1 cada 2 viv
	Vivienda-Taller	180	8	3 (b)	35%	1 cada viv
Conjunto Residencial	1600		7	50%	1 cada viv	
Residencial de Densidad Alta RDA	Vivienda Multifamiliar	300	10	7	40%	1 cada viv
		300	10	1.5 (a+r) (c)	50%	1 cada viv
	Conjunto Residencial	2500		1.5 (a+r)	60%	1 cada viv

**ESPECIFICACIONES NORMATIVAS****1.- Alturas de Edificación**

- Frente a Parques y Avenidas con ancho mayor de 20 mts.
- Podrá construir hasta una altura de 4 pisos si se destina toda la edificación a uso residencial
- Frente a Avenidas con ancho mayor de 25 mts.
- En el sector comprendido entre las Avs Meiggs, Alfonso Ugarte, Morales Duarez y el límite con el Callao, se permitirá una altura máxima de 3 pisos

**2.- Otras Especificaciones**

- 2.1. Se considera un área mínima de 75 m<sup>2</sup> para departamentos de 3 dormitorios. Se podrán incluir departamentos de 2 y 1 dormitorio con áreas y en porcentajes a definir por la Gerencia de Desarrollo Urbano. Se contará como dormitorio todo ambiente cuyas dimensiones permitan dicho uso.
- 2.2. En las Zonas RDM se podrá construir vivienda unifamiliar en cualquier lote superior a 90 m<sup>2</sup>
- 2.3. La calificación Vivienda Taller (VT) se aplicará a aquellas áreas actualmente calificadas como I1-R. Esta calificación permite el uso de Vivienda y Talleres como actividad complementaria a la vivienda, según el Índice de Usos y los Niveles Operacionales.  
En zona de Vivienda Taller se permitirá hasta una altura de 5 pisos si se destina toda la edificación a uso residencial.  
En esta zona se permitirá la permanencia de aquellos establecimientos exclusivamente industriales que actualmente existen, los cuales deberán adecuarse a las condiciones de funcionamiento y plazos que se definan para tal efecto. No se permitirán nuevos establecimientos industriales en las Zonas de Vivienda Taller (VT)
- 2.4. En las Zonas RDM y RDA se permitirá el funcionamiento de oficinas administrativas y comerciales a puerta cerrada en viviendas unifamiliares existentes.
- 2.5. Se permitirán actividades comerciales menores en lotes en esquina hasta un máximo de 60 m<sup>2</sup>.
- 2.6. La compatibilidad de Usos del Suelo residencial con otras zonas, está establecida en el Índice de Usos para la Ubicación de Actividades Urbanas correspondiente al Centro Histórico y Cercado de Lima.

**CUADRON Nº 03:  
NORMAS DE ZONIFICACION COMERCIAL DEL CERCADO DE LIMA**

ZONA	ALTURA EDIFICACIÓN	USO RESIDENCIAL COMPATIBLE (b)	TAMAÑO DE LOTE	AREA LIBRE	ESTACIONAMIENTO (c)
CM Comercio Metropolitano	1.5 (a+r)	RDA	Existente o Según Proyecto	No exigible para uso comercial Los pisos destinados a vivienda dejan el área libre que se requiere según el uso residencial compatible	1 cada 50 m2
CZ Comercio Zonal	1.5 (a+r)	RDA - RDM	Existente Según Proyecto		1 cada 50 m2
CV Comercio Vecinal	5 pisos (a)	RDM	Existente o Según Proyecto		1 cada 50 m2

**ESPECIFICACIONES NORMATIVAS**

- (a) Se permitirá hasta 7 pisos de altura en lotes mayores de 200 m2 ubicados frente a Avenidas con ancho mayor a 25 ml, si se combina con el uso residencial. No será obligatorio el uso comercial.
- (b) Se permitirá utilizar hasta el 100% del área de los lotes comerciales para uso residencial
- (c) El requerimiento de estacionamiento para los usos especiales que se señalan a continuación, se regirá por lo siguiente:

Supermercados	Uno cada 100 m² de área de venta
Tiendas de autoservicio	Uno cada 100 m² de área de venta
Mercados	Uno cada 25 puestos
Cines, teatros y locales de espectáculos	Uno cada 20 butacas
Locales culturales clubs, instituciones y similares	Uno cada 75 m² de área techada
Locales de Culto	Uno cada 30 m² de área de culto

**CUADRON Nº 04:  
NORMAS DE ZONIFICACION INDUSTRIAL DEL CERCADO DE LIMA**

ZONA	LOTE MINIMO	FRENTE MINIMO	ALTURA DE EDIFICACIÓN	AREA LIBRE	% USOS INDUSTRIALES
I3 Gran Industria	2500 m2	30 m	según proyecto y según entorno	Según actividades específicas y consideraciones ambientales	hasta 20% de I2 hasta 10% de I1
I2 Industria Liviana	1000 m2	20 m	según proyecto y según entorno		hasta 20% de I1
I1 Industria Elemental	300 m2	10 m	según proyecto y según entorno		según proyecto

**ESPECIFICACIONES NORMATIVAS**

- (a) En la Zona Industrial del Cercado Oeste de Lima no se permitirá la localización del uso residencial, incluido programas Mi Vivienda.
- (b) Se considerará estacionamientos a razón de un espacio por cada 6 personas empleadas.

**INDICE DE USOS PARA LA UBICACIÓN DE ACTIVIDADES URBANAS DEL CENTRO HISTÓRICO Y CERCADO DE LIMA**

CLAVES	
<input checked="" type="checkbox"/> X	Ubicación Conforme
<input type="checkbox"/> O	Frente a Vías Expresas, Arteriales, Colectoras o Avenidas.
<input type="checkbox"/> H	Actividad a desarrollarse a nivel artesanal, con un máximo de 3 personas ocupadas
<input type="checkbox"/> R	Actividades restringidas sólo para oficinas comerciales y administrativas, no se permiten la venta ni almacenamiento de mercaderías.
<input type="checkbox"/> (*)	Los Establecimientos Comerciales existentes a la fecha en el Centro Histórico de Lima, o que hayan iniciado trámite para su aprobación, tienen Uso Conforme. Su aprobación y funcionamiento se ceñirá a lo establecido a la normatividad vigente.

NOTAS COMPLEMENTARIAS	
a.	En Zonas Residenciales RDA y RDM, las actividades urbanas señaladas como compatibles en el Índice de Usos, podrán desarrollarse como complemento de la actividad residencial.
b.	En Zonas Residenciales RDA ubicadas con frente a Avenidas, las viviendas unifamiliares existentes podrán destinar la totalidad del lote a la localización de actividades urbanas, sin exigencia del uso residencial.
c.	En Zonas RDA y RDM ubicadas con frente a avenidas, se permitirán actividades urbanas en el primer piso de edificios multifamiliares, siempre y cuando éstos cuenten con ambientes especialmente especialmente diseñados para tal fin y tengan acceso independiente desde la calle.
d.	No se permitirá la localización de actividades urbanas en departamentos ubicados en edificios multifamiliares

## ORDENANZA N° 946

EL ALCALDE METROPOLITANO DE LIMA

POR CUANTO:

EL CONCEJO METROPOLITANO DE LIMA

Visto en Sesión Ordinaria de Concejo de fecha 25 de mayo de 2006 el Dictamen N° 043-2006-MML-CMDUVN de la Comisión Metropolitana de Desarrollo Urbano, Vivienda y Nomenclatura;

Ha dado la siguiente:

### **ORDENANZA QUE APRUEBA EL PLANO DE ALTURAS ESPECÍFICAS NORMATIVAS DE NUEVAS EDIFICACIONES UBICADAS EN EL ENTORNO DEL PARQUE DE LA RESERVA Y EL SECTOR DE SANTA BEATRIZ**

**Artículo Primero.-** Aprobar el Plano N° PA-02 de Alturas Específicas Normativas de Nuevas Edificaciones Ubicadas en el Entorno del Parque de la Reserva y el Sector de Santa Beatriz del Cercado de Lima, dentro del ámbito delimitado por las Avenidas 28 de Julio, Vía Expresa Avenida Paseo de la República, Jr. Manuel Ascencio Segura y Avda. Arenales.

**Artículo Segundo.-** Establecer que para el caso de los predios colindantes con las fachadas a conservarse que han sido identificadas por el Instituto Nacional de Cultura y a las cuales se refiere el Artículo Tercero de la Resolución Directoral Nacional N° 055-INC de fecha 27 de enero de 2004 y Plano DM-050-2002-INC; las nuevas edificaciones deberán considerar una integración arquitectónica y generar una adecuada armonía en el entorno **(\*) NOTA SPIJ** urbano.

**Artículo Tercero.-** Aprobar los siguientes parámetros normativos como Reglamentación Específica Anexa al Plano de Alturas Específicas Normativas N° PA-02 para Conjuntos Residenciales:

- Lote Normativo: 1,000 M2 como mínimo
- Área Libre Mínima: 50%
- Las Alturas de Edificación aprobadas por el presente Plano de Alturas Específicas
- Estacionamiento: 1 cada vivienda
- Retiros Laterales: 1.50 ml mínimo
- Retiro frontal mínimo: 5.00 ml (aplicable a todos los predios conformantes del Ambiente Urbano Monumental Parque de la Reserva).
- De no llegar al nuevo Lote Normativo, las alturas quedarán sujetas a lo dispuesto en los Cuadros Normativos de la Ordenanza N° 893-MML de 27 de diciembre de 2005.

POR TANTO:

Mando se registre, publique y cumpla.

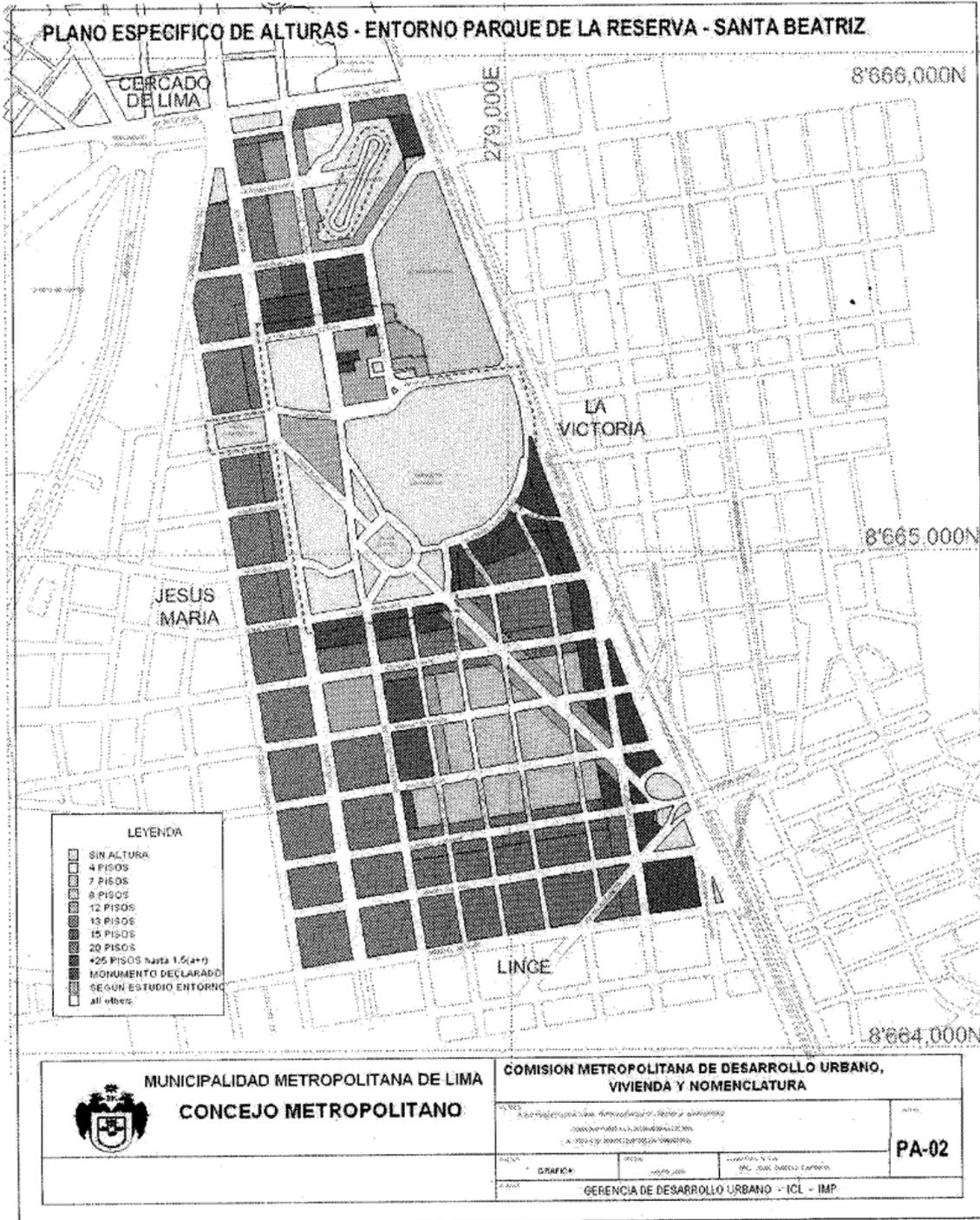
En Lima a los veinticinco días del mes de mayo del año dos mil seis.

LUIS CASTAÑEDA LOSSIO  
Alcalde de Lima

**Plano N° PA-02**

[Enlace Web: Plano PDF.](#)

Plano N° PA-02



## ORDENANZA Nº 1000

EL ALCALDE METROPOLITANO DE LIMA;

POR CUANTO

EL CONCEJO METROPOLITANO DE LIMA;

Vista en Sesión Ordinaria de Concejo de fecha 15 de febrero de 2007, la propuesta para modificar la Ordenanza Nº 893-MML del 27 de diciembre del 2005, en lo que se refiere a su Anexo Nº 2, Cuadro Nº 2 en donde se establece para las zonas de uso Residencial de Densidad Alta, la exigencia de un (1) estacionamiento por cada vivienda, proponiendo un (1) estacionamiento cada tres (3) viviendas, planteada por la Gerencia de Desarrollo Urbano; y,

De conformidad con lo opinado por la Comisión Metropolitana de Desarrollo Urbano, Vivienda y Nomenclatura en sus Dictámenes Nº 103-2006-MMLCMDUVN y Nº 003-2007-MML-CMDUVN;

Aprobó la siguiente:

### ORDENANZA

#### QUE MODIFICA EL ANEXO Nº 2 DE LA ORDENANZA Nº 893-MML

**Artículo Único.-** Incorporar en el Cuadro Nº 2 del Anexo Nº 2 de la Ordenanza Nº 893-MML, que aprobó el Reajuste Integral de la Zonificación de los Usos del Suelo del Cercado de Lima, publicada en el Diario Oficial El Peruano el día 27 de diciembre de 2005, el siguiente texto:

“2.- Otras Especificaciones

2.7. En las Zonas RDA correspondientes al Sector Santa Beatriz delimitado por la Avenida 28 de julio hasta el Jirón Manuel Segura, Avenida General Antonio Alvarez de Arenales y la Avenida Paseo de la República, el requerimiento de estacionamientos para Conjunto Residencial será de 1 por cada 3 unidades de viviendas. En los Conjuntos Residenciales que se edifiquen en predios ubicados con frente al Parque Hernán Velarde y Parque de la Reserva, el requerimiento de estacionamientos será de 1 por cada unidad de vivienda.”

POR TANTO

Mando se registre, publique y cumpla,

En Lima, 15 de febrero de 2007

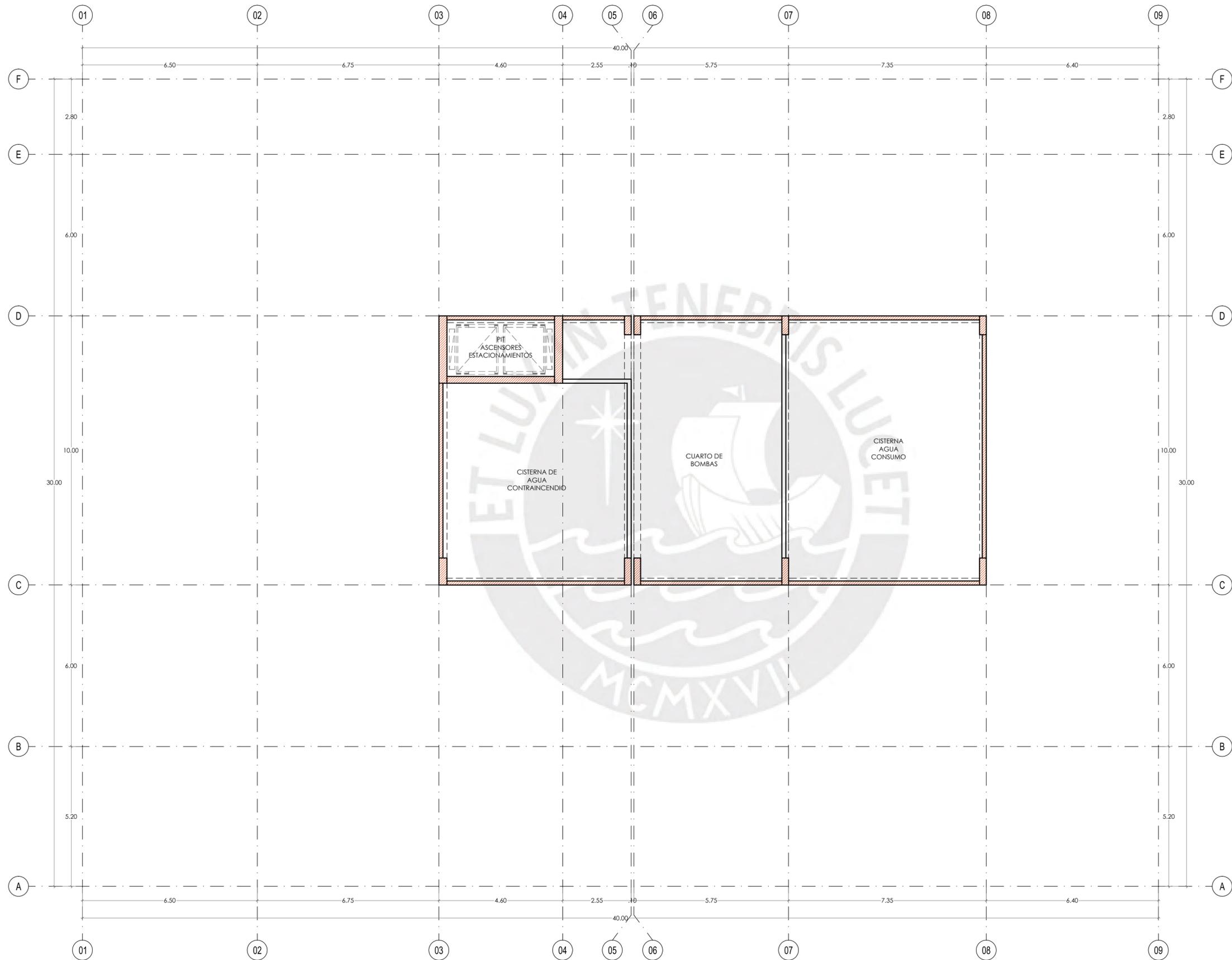
MARCO ANTONIO PARRA SÁNCHEZ

Teniente Alcalde de la Municipalidad

Metropolitana de Lima

**ANEXO III: PLANOS Y VISTAS EDIFICIO EL BOSQUE**





PROYECTO:  
**EDIFICIO DE VIVIENDAS Y LOCALES COMERCIALES**

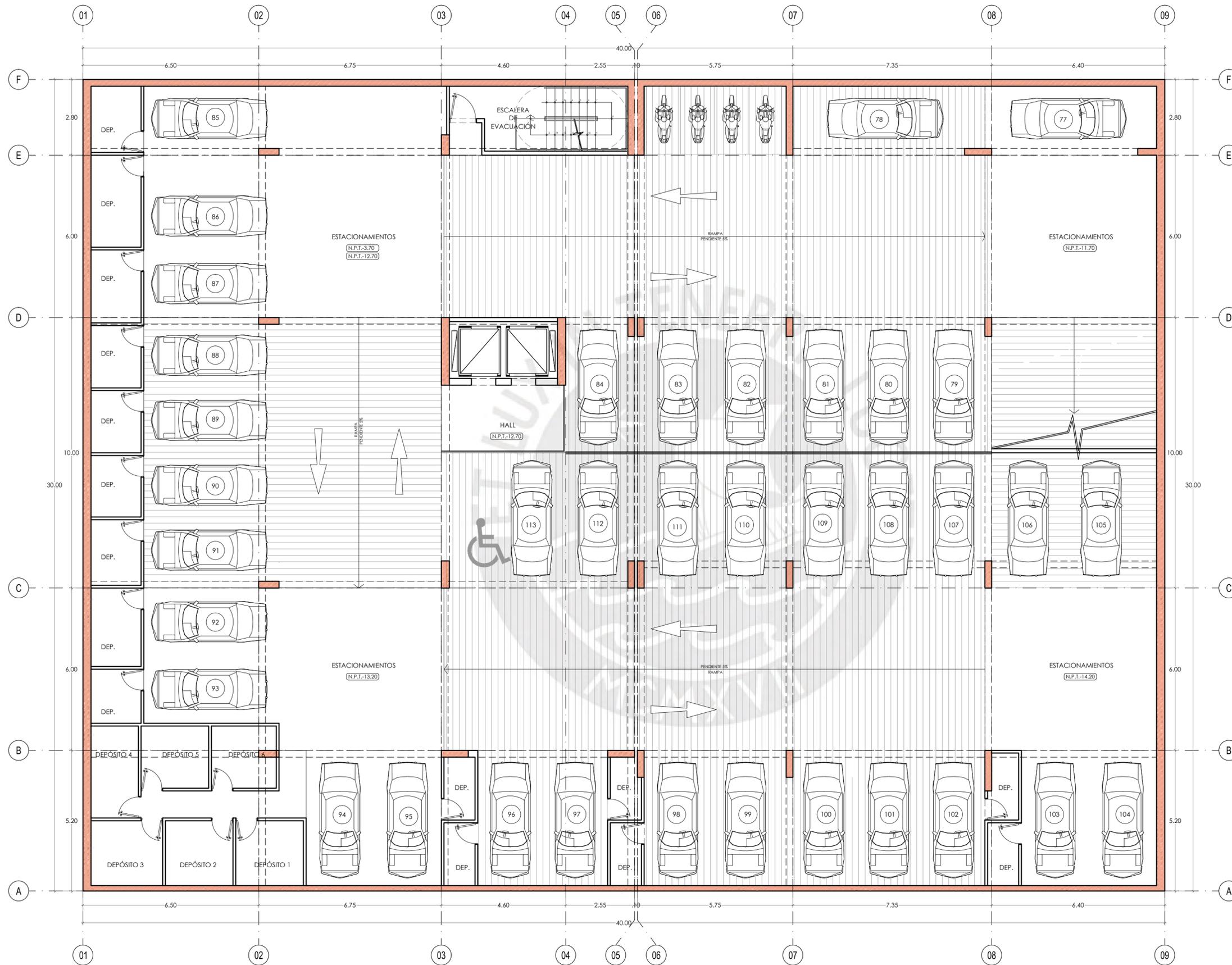
ESPECIALIDAD:  
**ARQUITECTURA**

PLANO:  
**CISTERNA**

FECHA:  
**NOVIEMBRE 2018**

ESCALA:  
**1:100**

LAM:  
**A  
 01**



PROYECTO:  
**EDIFICIO DE VIVIENDAS Y LOCALES COMERCIALES**

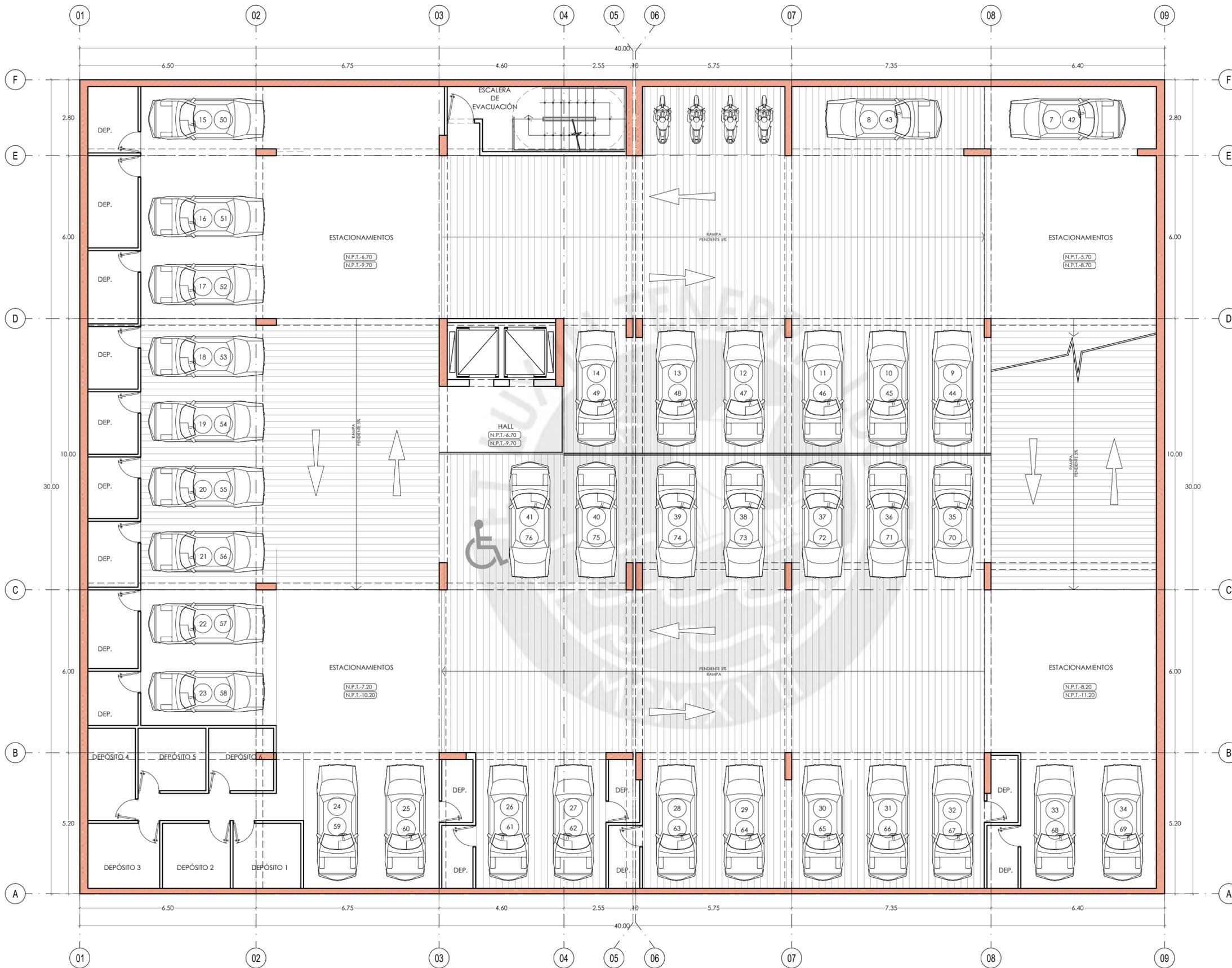
ESPECIALIDAD:  
**ARQUITECTURA**

PLANO:  
**SOTANO 4**

FECHA:  
**NOVIEMBRE 2018**

ESCALA:  
**1:100**

LAM:  
**A 02**



PROYECTO:  
**EDIFICIO DE VIVIENDAS Y LOCALES COMERCIALES**

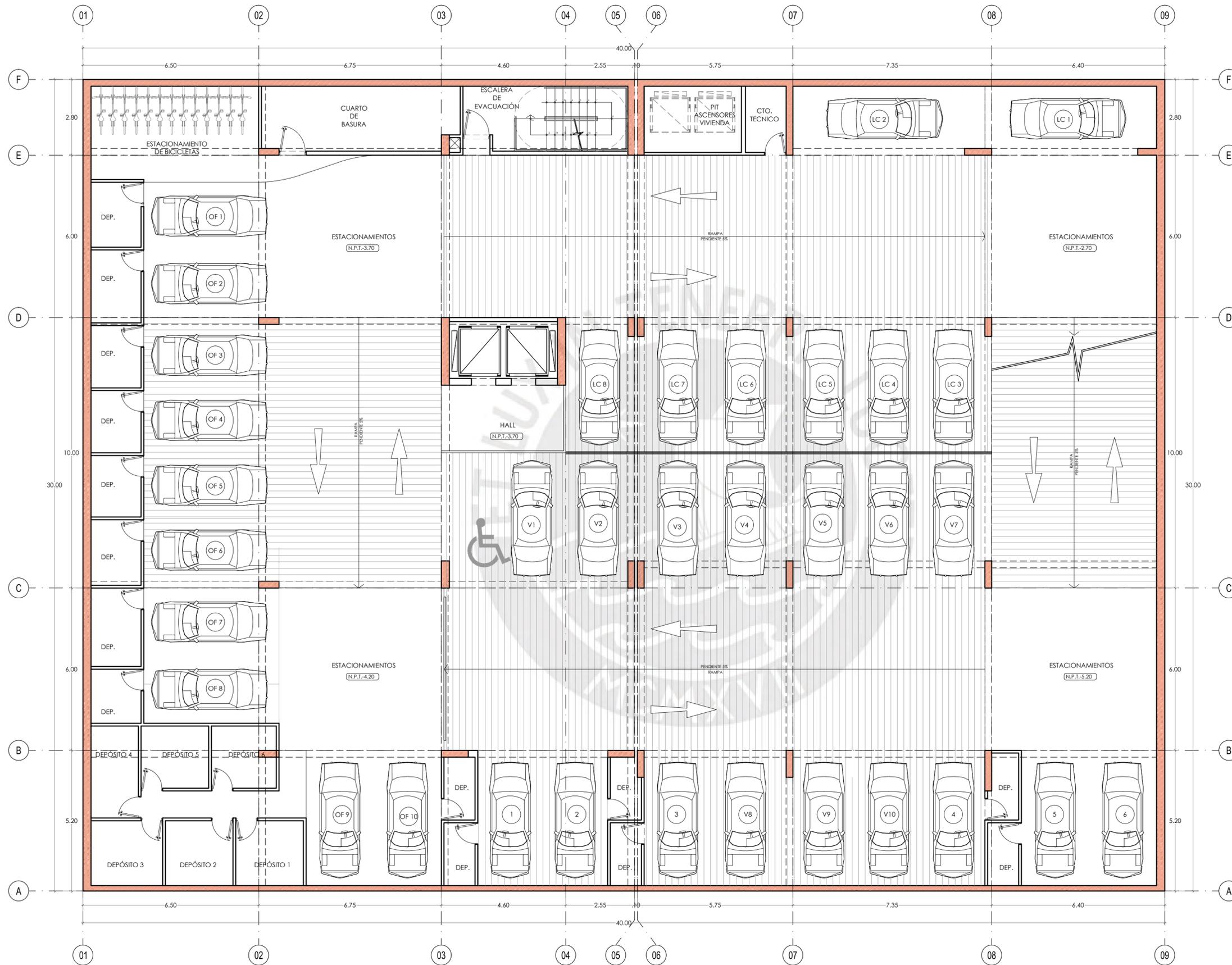
ESPECIALIDAD:  
**ARQUITECTURA**

PLANO:  
**SÓTANO 2 Y 3**

FECHA:  
**NOVIEMBRE 2018**

ESCALA:  
**1:100**

LAM:  
**A 03**



PROYECTO:  
**EDIFICIO DE VIVIENDAS Y LOCALES COMERCIALES**

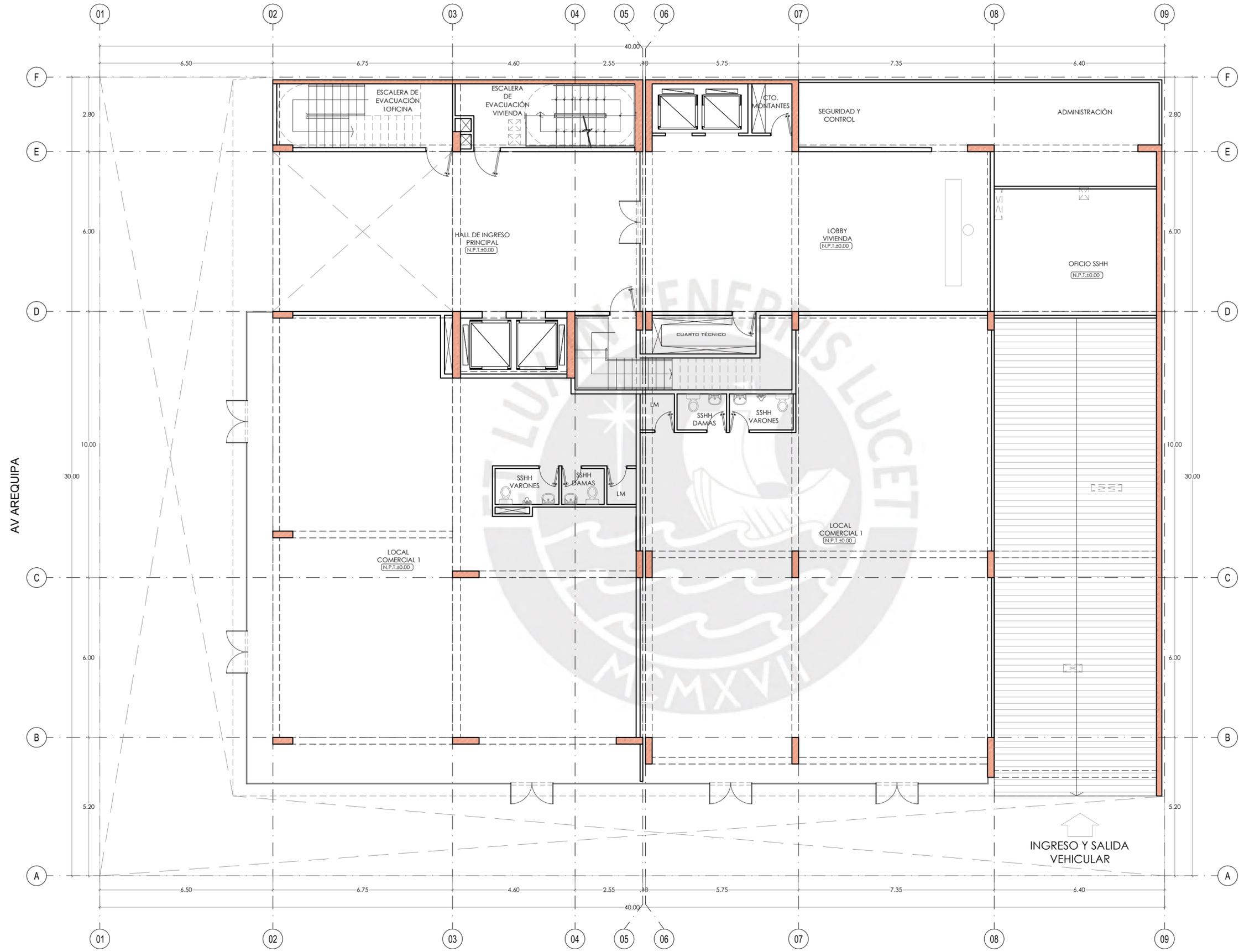
ESPECIALIDAD:  
**ARQUITECTURA**

PLANO:  
**SOTANO 1**

FECHA:  
**NOVIEMBRE 2018**

ESCALA:  
**1:100**

LAM:  
**A 04**



AV AREQUIPA



PROYECTO:  
**EDIFICIO DE VIVIENDAS Y LOCALES COMERCIALES**

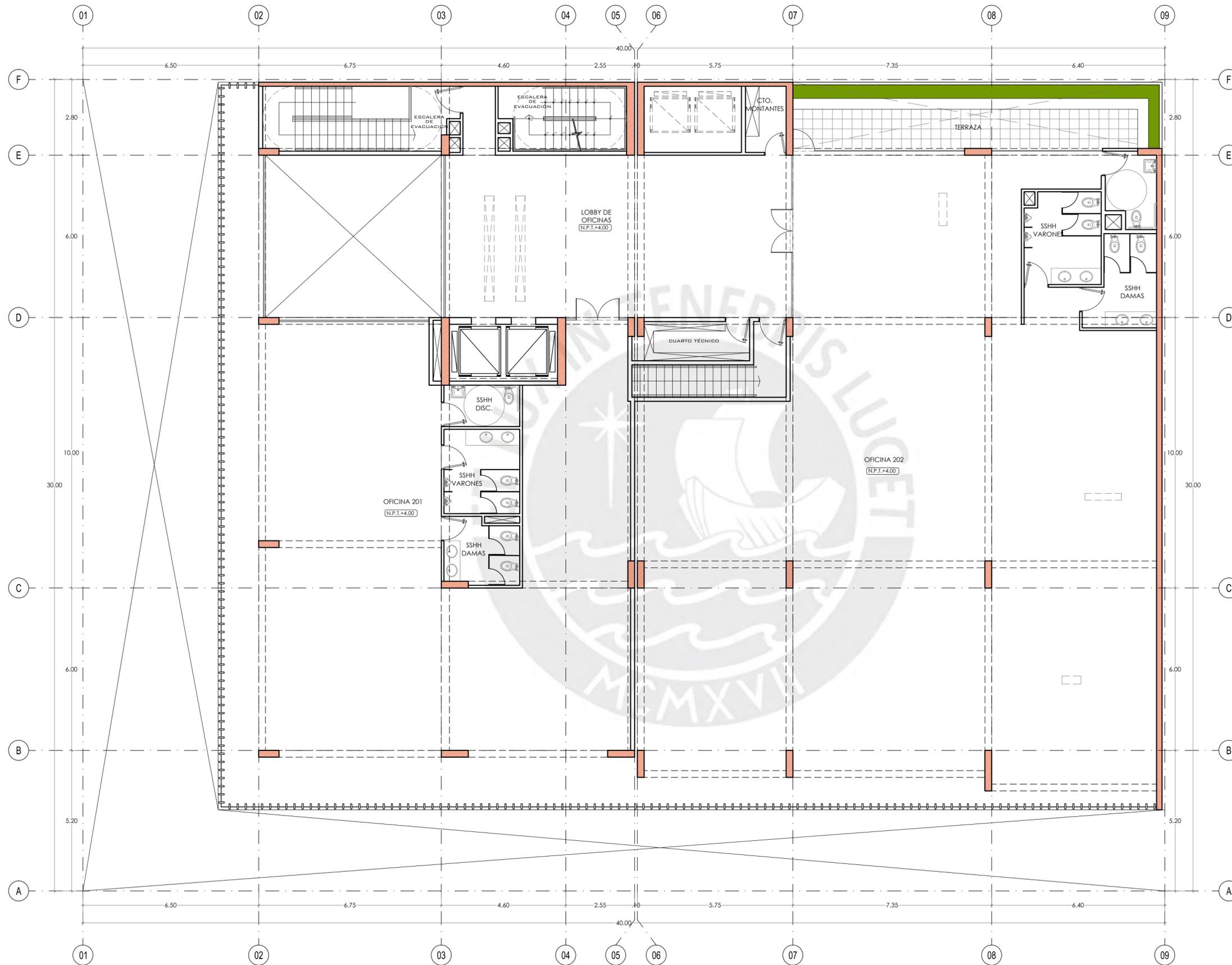
ESPECIALIDAD:  
 ARQUITECTURA

PLANO:  
**PISO 1**

FECHA:  
 NOVIEMBRE 2018

ESCALA:  
 1:100

LAM:  
**A  
 05**



PROYECTO:  
**EDIFICIO DE VIVIENDAS Y LOCALES COMERCIALES**

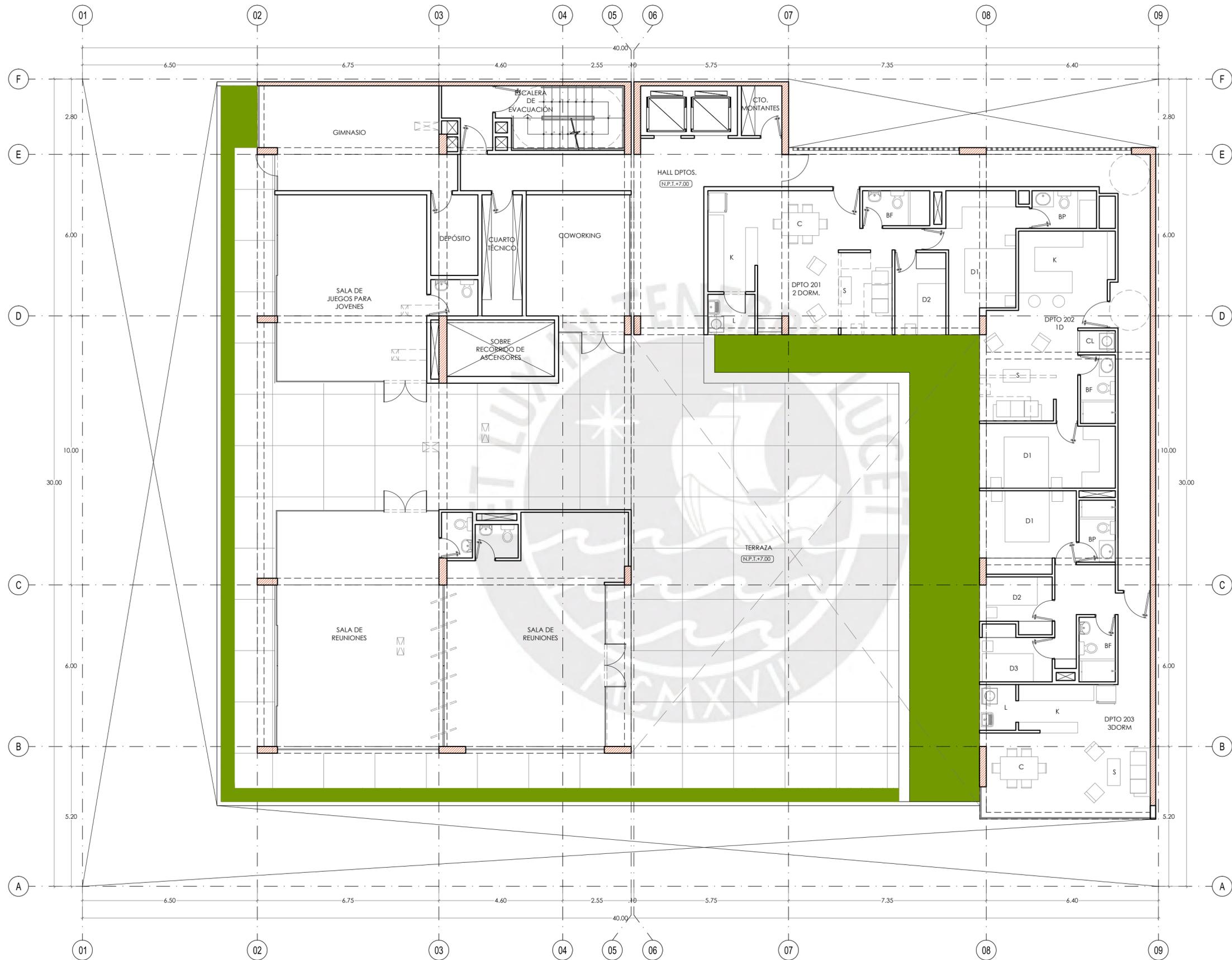
ESPECIALIDAD:  
 ARQUITECTURA

PLANO:  
**PISO 2**

FECHA:  
 NOVIEMBRE 2018

ESCALA:  
 1:100

LAM:  
**A  
 06**



PROYECTO:  
**EDIFICIO DE VIVIENDAS Y LOCALES COMERCIALES**

ESPECIALIDAD:  
 ARQUITECTURA

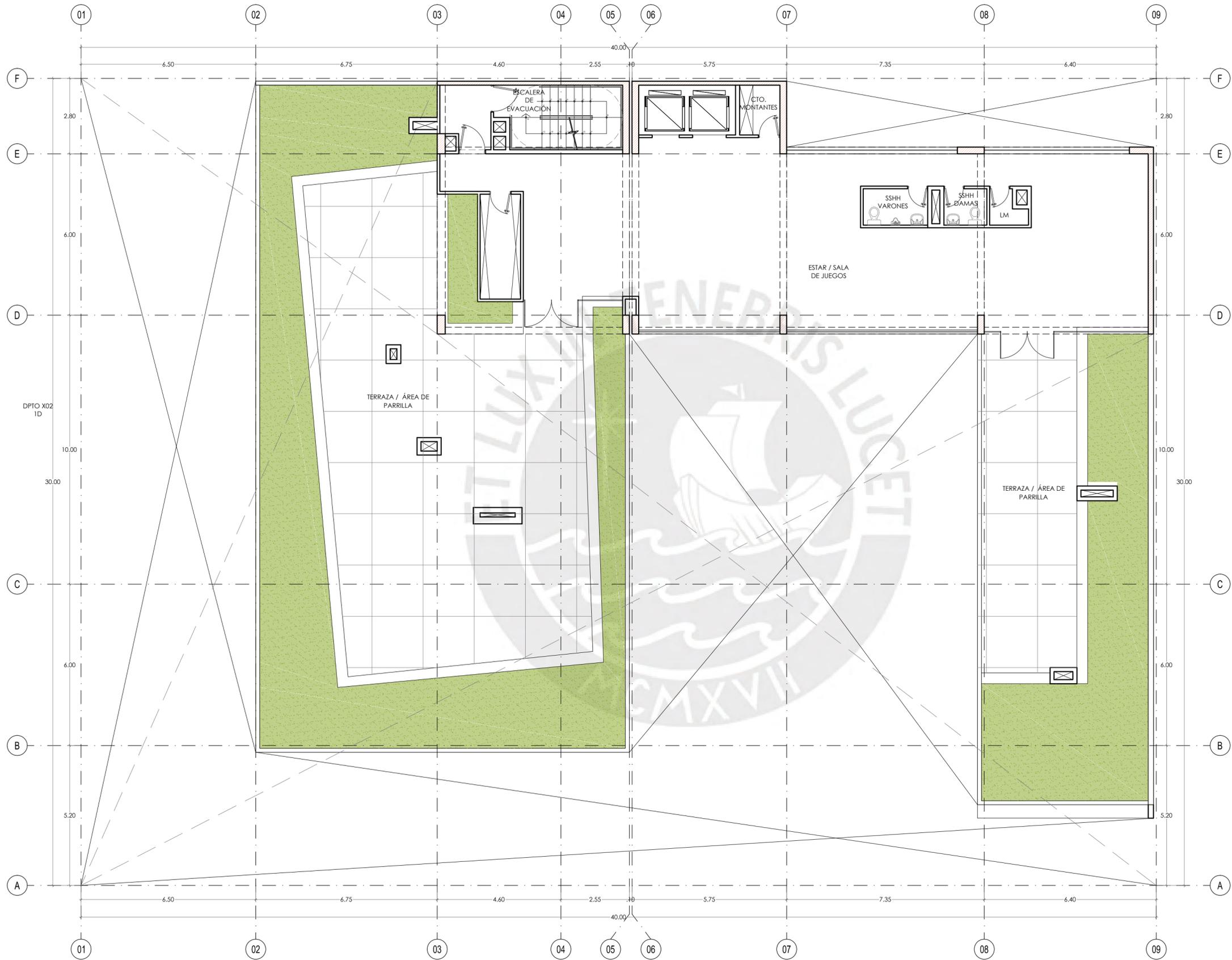
PLANO:  
**PISO 3**

FECHA:  
 NOVIEMBRE 2018

ESCALA:  
 1:100

LAM:  
**A  
 07**





elbosque

PROYECTO:  
EDIFICIO DE VIVIENDAS Y LOCALES COMERCIALES

ESPECIALIDAD:  
ARQUITECTURA

PLANO:  
AZOTEA

FECHA:  
NOVIEMBRE 2018

EGC:  
1:100

LAM:  
A  
09



*Vista referencial Conjunto volumétrico  
"Edificio el Bosque"*



*Vista referencial plaza central  
"Edificio el Bosque"*



*Vista referencial hacia la plaza central  
"Edificio el Bosque"*



*Vista referencial – área común coworking  
“Edificio el Bosque”*



*Imagen referencial – Bar Lounge  
“Edificio el Bosque”*



*Imagen referencial – Terraza  
“Edificio el Bosque”*



*Imagen referencial – Sala de reuniones  
“Edificio el Bosque”*



**ANEXO IV: FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO**

**FLUJO DE CAJA ECONÓMICO**

(Cifras en Nuevos Soles)

Proyecto "El Bosque"	Presupuesto	Total	Año 1											
			sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	ene-19	feb-19	mar-19	Inicio preventa				
			0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>INGRESOS POR VENTAS:</b>														
<b>VENTAS DPTO.+ EST.+ DEP.</b>														
Departamentos	44,905,478.59	44,905,478.59									807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49
Estacionamientos	3,360,000.00	3,360,000.00									60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65
Depósitos	320,000.00	320,000.00									5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40
<b>Total</b>	<b>48,585,478.59</b>	<b>48,585,478.59</b>									<b>873,839.54</b>	<b>873,839.54</b>	<b>873,839.54</b>	<b>873,839.54</b>
Desembolsos:														
Cuotas de separación		208,500.00									3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00
Cuotas de minuta		4,650,047.86											83,633.95	83,633.95
Saldo		43,726,930.73												786,455.59
<b>Total fondos en cuenta</b>		<b>48,585,478.59</b>									<b>3,750.00</b>	<b>3,750.00</b>	<b>87,383.95</b>	<b>873,839.54</b>
<b>VENTAS LOCALES COMERCIALES + OFICINAS</b>														
Locales comerciales	4,279,482.90	4,279,482.90									2,139,741.45			
Estacionamientos	256,000.00	256,000.00									128,000.00			
Zona de oficinas	4,132,790.00	4,132,790.00												
Estacionamientos	320,000.00	320,000.00												
<b>Total</b>	<b>8,988,272.90</b>	<b>8,988,272.90</b>									<b>2,267,741.45</b>			
Desembolsos:														
Cuotas de separación		179,765.46									45,354.83			
Cuotas de minuta		2,516,716.41										634,967.61		
Saldo		6,291,791.03												
<b>Total fondos en cuenta</b>		<b>8,988,272.90</b>									<b>45,354.83</b>	<b>634,967.61</b>		
<b>Total fondos dpts + L. comercial</b>		<b>57,573,751.49</b>									<b>49,104.83</b>	<b>638,717.61</b>	<b>87,383.95</b>	<b>873,839.54</b>
<b>Total Fondos Disponible</b>		<b>57,573,751.49</b>												
<b>EGRESOS:</b>														
Terreno	9,648,000.00		9,648,000.00											
Alcabala	288,195.00		288,195.00											
Proyectos	424,128.10	424,128.10		38,557.10	38,557.10	38,557.10	38,557.10	38,557.10	38,557.10	38,557.10	38,557.10	38,557.10	38,557.10	38,557.10
Construcción	28,275,206.93	28,275,206.93												
Licencias, Municipales y Registral	455,278.76	455,278.76		25,293.26	25,293.26	25,293.26	25,293.26	25,293.26	25,293.26	25,293.26	25,293.26	25,293.26	25,293.26	25,293.26
Gastos Administrativos	623,275.47	623,275.47									20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66
Gerencia de proyecto	2,493,101.90	2,493,101.90									80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64
Gastos de ventas y publicidad	1,869,826.42	1,869,826.42									33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76
Contingencias	623,275.47	623,275.47												
Comisión de estructuración	250,739.57	250,739.57												
<b>Total Egresos Operativos</b>		<b>44,951,027.63</b>	9,936,195.00	63,850.36	63,850.36	63,850.36	63,850.36	63,850.36	63,850.36	63,850.36	197,768.42	197,768.42	197,768.42	197,768.42
<b>IGV</b>														
IGV ventas		4,753,795.99									4,054.53	52,738.15	7,215.19	72,151.89
IGV compras		5,271,796.35		5,881.59	5,881.59	5,881.59	5,881.59	5,881.59	5,881.59	5,881.59	26,309.77	26,309.77	26,309.77	26,309.77
Diferencia	518,000.36	-518,000.36		-5,881.59	-5,881.59	-5,881.59	-5,881.59	-5,881.59	-5,881.59	-5,881.59	-22,255.24	26,428.38	-19,094.58	45,842.12
Crédito fiscal acumulado				5,881.59	11,763.18	17,644.77	23,526.37	29,407.96	35,289.55	57,544.79	31,116.41	50,210.99	4,368.87	
<b>IGV a pagar al Estado</b>		<b>421,464.22</b>												41,473.24
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>3,876,513.64</b>	<b>3,876,513.64</b>												
<b>Total Egresos</b>		<b>49,249,005.50</b>	9,936,195.00	63,850.36	63,850.36	63,850.36	63,850.36	63,850.36	63,850.36	63,850.36	197,768.42	197,768.42	197,768.42	239,241.67
<b>Flujo de caja Económico</b>			-9,936,195.00	-63,850.36	-63,850.36	-63,850.36	-63,850.36	-63,850.36	-63,850.36	-63,850.36	-197,768.42	-197,768.42	-197,768.42	-239,241.67
Flujo de caja neto acumulado			-9,936,195.00	-10,000,045.36	-10,063,895.73	-10,127,746.09	-10,191,596.46	-10,255,446.82	-10,319,297.19	-10,517,065.61	-10,714,834.04	-10,912,602.46	-11,110,370.89	-11,349,612.55

**FLUJO DE CAJA ECONÓMICO**

(Cifras en Nuevos Soles)

Proyecto "El Bosque"	Presupuesto	Total	Inicio obra											
			sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	may-20	jun-20	jul-20	
			12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
<b>INGRESOS POR VENTAS:</b>														
<b>VENTAS DPTO.+ EST.+ DEP.</b>														
Departamentos	44,905,478.59	44,905,478.59	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49
Estacionamientos	3,360,000.00	3,360,000.00	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65
Depósitos	320,000.00	320,000.00	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40
<b>Total</b>	<b>48,585,478.59</b>	<b>48,585,478.59</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54
Desembolsos:														
Cuotas de separación		208,500.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00
Cuotas de minuta		4,650,047.86	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95
Saldo		43,726,930.73	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59
<b>Total fondos en cuenta</b>		<b>48,585,478.59</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54
<b>VENTAS LOCALES COMERCIALES + OFICINAS</b>														
Locales comerciales	4,279,482.90	4,279,482.90	-	-	-	-	2,139,741.45	-	-	-	-	-	-	-
Estacionamientos	256,000.00	256,000.00	-	-	-	-	128,000.00	-	-	-	-	-	-	-
Zona de oficinas	4,132,790.00	4,132,790.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estacionamientos	320,000.00	320,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>8,988,272.90</b>	<b>8,988,272.90</b>	-	-	-	-	2,267,741.45	-	-	-	-	-	-	-
Desembolsos:														
Cuotas de separación		179,765.46	-	-	-	-	45,354.83	-	-	-	-	-	-	-
Cuotas de minuta		2,516,716.41	-	-	-	-	-	634,967.61	-	-	-	-	-	-
Saldo		6,291,791.03	-	-	-	-	-	-	-	-	1,587,419.02	-	-	-
<b>Total fondos en cuenta</b>		<b>8,988,272.90</b>	-	-	-	-	45,354.83	634,967.61	-	-	1,587,419.02	-	-	-
<b>Total fondos dpts + L. comercial</b>		<b>57,573,751.49</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	919,194.37	1,508,807.15	873,839.54	873,839.54	2,461,258.56	873,839.54	873,839.54	873,839.54
<b>Total Fondos Disponible</b>		<b>57,573,751.49</b>							9,320,084.71	873,839.54	2,461,258.56	873,839.54	873,839.54	873,839.54
<b>EGRESOS:</b>														
Terreno	9,648,000.00													
Alcabala	288,195.00													
Proyectos	424,128.10	424,128.10												
Construcción	28,275,206.93	28,275,206.93								1,488,168.79	1,488,168.79	1,488,168.79	1,488,168.79	1,488,168.79
Licencias, Municipales y Registral	455,278.76	455,278.76	25,293.26	25,293.26	25,293.26	25,293.26	25,293.26	25,293.26	25,293.26	25,293.26				
Gastos Administrativos	623,275.47	623,275.47	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66
Gerencia de proyecto	2,493,101.90	2,493,101.90	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64
Gastos de ventas y publicidad	1,869,826.42	1,869,826.42	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76
Contingencias	623,275.47	623,275.47								32,803.97	32,803.97	32,803.97	32,803.97	32,803.97
Comisión de estructuración	250,739.57	250,739.57							250,739.57					
<b>Total Egresos Operativos</b>		<b>44,951,027.63</b>	159,211.32	159,211.32	159,211.32	159,211.32	159,211.32	159,211.32	409,950.89	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82
<b>IGV</b>														
IGV ventas		4,753,795.99	72,151.89	72,151.89	72,151.89	72,151.89	75,896.78	124,580.41	72,151.89	72,151.89	203,223.18	72,151.89	72,151.89	72,151.89
IGV compras		5,271,796.35	20,428.18	20,428.18	20,428.18	20,428.18	20,428.18	20,428.18	58,676.59	252,440.97	252,440.97	252,440.97	252,440.97	252,440.97
Diferencia	518,000.36	-518,000.36	51,723.71	51,723.71	51,723.71	51,723.71	55,468.60	104,152.23	13,475.30	-180,289.08	-49,217.79	-180,289.08	-180,289.08	-180,289.08
Crédito fiscal acumulado			-	-	-	-	-	-	-	180,289.08	229,506.87	409,795.96	590,085.04	
<b>IGV a pagar al Estado</b>		<b>421,464.22</b>	51,723.71	51,723.71	51,723.71	51,723.71	55,468.60	104,152.23	13,475.30	-	-	-	-	-
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>3,876,513.64</b>	<b>3,876,513.64</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Egresos</b>		<b>49,249,005.50</b>	210,935.03	210,935.03	210,935.03	210,935.03	214,679.93	263,363.55	423,426.20	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82
<b>Flujo de caja Económico</b>			-210,935.03	-210,935.03	-210,935.03	-210,935.03	-214,679.93	-263,363.55	8,896,658.52	-781,051.28	806,367.74	-781,051.28	-781,051.28	-781,051.28
Flujo de caja neto acumulado			-11,560,547.59	-11,771,482.62	-11,982,417.66	-12,193,352.69	-12,408,032.62	-12,671,396.17	-3,774,737.66	-4,555,788.93	-3,749,421.19	-4,530,472.47	-5,311,523.74	

**FLUJO DE CAJA ECONÓMICO**

(Cifras en Nuevos Soles)

Proyecto "El Bosque"	Presupuesto	Total	ago-20	sep-20	oct-20	nov-20	dic-20	ene-21	feb-21	mar-21	abr-21	may-21	jun-21
			23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
<b>INGRESOS POR VENTAS:</b>													
<b>VENTAS DPTO.+ EST.+ DEP.</b>													
Departamentos	44,905,478.59	44,905,478.59	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49
Estacionamientos	3,360,000.00	3,360,000.00	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65
Depósitos	320,000.00	320,000.00	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40
<b>Total</b>	<b>48,585,478.59</b>	<b>48,585,478.59</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54
Desembolsos:													
Cuotas de separación		208,500.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00
Cuotas de minuta		4,650,047.86	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95
Saldo		43,726,930.73	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59
<b>Total fondos en cuenta</b>		<b>48,585,478.59</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54
<b>VENTAS LOCALES COMERCIALES + OFICINAS</b>													
Locales comerciales	4,279,482.90	4,279,482.90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estacionamientos	256,000.00	256,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Zona de oficinas	4,132,790.00	4,132,790.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estacionamientos	320,000.00	320,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>8,988,272.90</b>	<b>8,988,272.90</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Desembolsos:													
Cuotas de separación		179,765.46	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cuotas de minuta		2,516,716.41	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo		6,291,791.03	-	-	-	-	-	-	1,587,419.02	-	-	-	-
<b>Total fondos en cuenta</b>		<b>8,988,272.90</b>	-	-	-	-	-	-	1,587,419.02	-	-	-	-
<b>Total fondos dpts + L. comercial</b>		<b>57,573,751.49</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	2,461,258.56	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54
<b>Total Fondos Disponible</b>		<b>57,573,751.49</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	2,461,258.56	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54
<b>EGRESOS:</b>													
Terreno	9,648,000.00												
Alcabala	288,195.00												
Proyectos	424,128.10	424,128.10											
Construcción	28,275,206.93	28,275,206.93	1,488,168.79	1,488,168.79	1,488,168.79	1,488,168.79	1,488,168.79	1,488,168.79	1,488,168.79	1,488,168.79	1,488,168.79	1,488,168.79	1,488,168.79
Licencias, Municipales y Registral	455,278.76	455,278.76											
Gastos Administrativos	623,275.47	623,275.47	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66
Gerencia de proyecto	2,493,101.90	2,493,101.90	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64
Gastos de ventas y publicidad	1,869,826.42	1,869,826.42	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76
Contingencias	623,275.47	623,275.47	32,803.97	32,803.97	32,803.97	32,803.97	32,803.97	32,803.97	32,803.97	32,803.97	32,803.97	32,803.97	32,803.97
Comisión de estructuración	250,739.57	250,739.57											
<b>Total Egresos Operativos</b>		<b>44,951,027.63</b>	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82
<b>IGV</b>													
IGV ventas		4,753,795.99	72,151.89	72,151.89	72,151.89	72,151.89	72,151.89	72,151.89	203,223.18	72,151.89	72,151.89	72,151.89	72,151.89
IGV compras		5,271,796.35	252,440.97	252,440.97	252,440.97	252,440.97	252,440.97	252,440.97	252,440.97	252,440.97	252,440.97	252,440.97	252,440.97
Diferencia	518,000.36	-518,000.36	-180,289.08	-180,289.08	-180,289.08	-180,289.08	-180,289.08	-180,289.08	-49,217.79	-180,289.08	-180,289.08	-180,289.08	-180,289.08
Crédito fiscal acumulado			770,374.12	950,663.21	1,130,952.29	1,311,241.37	1,491,530.46	1,671,819.54	1,721,037.33	1,901,326.41	2,081,615.49	2,261,904.58	2,442,193.66
<b>IGV a pagar al Estado</b>		<b>421,464.22</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>3,876,513.64</b>	<b>3,876,513.64</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Egresos</b>		<b>49,249,005.50</b>	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82
<b>Flujo de caja Económico</b>			-781,051.28	-781,051.28	-781,051.28	-781,051.28	-781,051.28	-781,051.28	806,367.74	-781,051.28	-781,051.28	-781,051.28	-781,051.28
Flujo de caja neto acumulado			-6,092,575.02	-6,873,626.29	-7,654,677.57	-8,435,728.84	-9,216,780.12	-9,997,831.39	-9,191,463.65	-9,972,514.93	-10,753,566.20	-11,534,617.48	-12,315,668.75

**FLUJO DE CAJA ECONÓMICO**

(Cifras en Nuevos Soles)

Proyecto "El Bosque"	Presupuesto	Total	Fin obra										
			jul-21	ago-21	sep-21	oct-21	nov-21	dic-21	ene-22	feb-22	mar-22	abr-22	may-22
			34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44
<b>INGRESOS POR VENTAS:</b>													
<b>VENTAS DPTO.+ EST.+ DEP.</b>													
Departamentos	44,905,478.59	44,905,478.59	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49
Estacionamientos	3,360,000.00	3,360,000.00	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65
Depósitos	320,000.00	320,000.00	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40
<b>Total</b>	<b>48,585,478.59</b>	<b>48,585,478.59</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54
Desembolsos:													
Cuotas de separación		208,500.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00
Cuotas de minuta		4,650,047.86	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95
Saldo		43,726,930.73	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59
<b>Total fondos en cuenta</b>		<b>48,585,478.59</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54
<b>VENTAS LOCALES COMERCIALES + OFICINAS</b>													
Locales comerciales	4,279,482.90	4,279,482.90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estacionamientos	256,000.00	256,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Zona de oficinas	4,132,790.00	4,132,790.00	-	-	-	1,666,340.00	2,466,450.00	-	-	-	-	-	-
Estacionamientos	320,000.00	320,000.00	-	-	-	128,000.00	192,000.00	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>8,988,272.90</b>	<b>8,988,272.90</b>	-	-	-	1,794,340.00	2,658,450.00	-	-	-	-	-	-
Desembolsos:													
Cuotas de separación		179,765.46	-	-	-	35,886.80	53,169.00	-	-	-	-	-	-
Cuotas de minuta		2,516,716.41	-	-	-	-	502,415.20	744,366.00	-	-	-	-	-
Saldo		6,291,791.03	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total fondos en cuenta</b>		<b>8,988,272.90</b>	-	-	-	35,886.80	555,584.20	744,366.00	-	-	-	-	-
<b>Total fondos dpts + L. comercial</b>		<b>57,573,751.49</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	909,726.34	1,429,423.74	1,618,205.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54
<b>Total Fondos Disponible</b>		<b>57,573,751.49</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	909,726.34	1,429,423.74	1,618,205.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54
<b>EGRESOS:</b>													
Terreno	9,648,000.00												
Alcabala	288,195.00												
Proyectos	424,128.10	424,128.10											
Construcción	28,275,206.93	28,275,206.93	1,488,168.79	1,488,168.79	1,488,168.79	1,488,168.79							
Licencias, Municipales y Registral	455,278.76	455,278.76											
Gastos Administrativos	623,275.47	623,275.47	20,105.66	20,105.66	20,105.66	20,105.66							
Gerencia de proyecto	2,493,101.90	2,493,101.90	80,422.64	80,422.64	80,422.64	80,422.64							
Gastos de ventas y publicidad	1,869,826.42	1,869,826.42	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76
Contingencias	623,275.47	623,275.47	32,803.97	32,803.97	32,803.97	32,803.97							
Comisión de estructuración	250,739.57	250,739.57											
<b>Total Egresos Operativos</b>		<b>44,951,027.63</b>	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76
<b>IGV</b>													
IGV ventas		4,753,795.99	72,151.89	72,151.89	72,151.89	72,151.89	75,115.02	118,025.81	133,613.30	72,151.89	72,151.89	72,151.89	72,151.89
IGV compras		5,271,796.35	252,440.97	252,440.97	252,440.97	252,440.97	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35
Diferencia	518,000.36	-518,000.36	-180,289.08	-180,289.08	-180,289.08	-180,289.08	70,021.67	112,932.46	128,519.95	67,058.54	67,058.54	67,058.54	67,058.54
Crédito fiscal acumulado			2,622,482.74	2,802,771.83	2,983,060.91	3,163,349.99	3,093,328.33	2,980,395.87	2,851,875.92	2,784,817.38	2,717,758.85	2,650,700.31	2,583,641.77
<b>IGV a pagar al Estado</b>		<b>421,464.22</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>3,876,513.64</b>	<b>3,876,513.64</b>	-	-	-	-	825,690.84	825,690.84	402,990.09	47,410.60	71,115.90	47,410.60	71,115.90
<b>Total Egresos</b>		<b>49,249,005.50</b>	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	1,654,890.82	859,080.59	859,080.59	436,379.85	80,800.36	104,505.66	80,800.36	104,505.66
<b>Flujo de caja Económico</b>			<b>-781,051.28</b>	<b>-781,051.28</b>	<b>-781,051.28</b>	<b>-781,051.28</b>	<b>50,645.75</b>	<b>570,343.15</b>	<b>1,181,825.70</b>	<b>793,039.19</b>	<b>769,333.89</b>	<b>793,039.19</b>	<b>769,333.89</b>
Flujo de caja neto acumulado			-13,096,720.03	-13,877,771.30	-14,658,822.58	-15,439,873.85	-15,389,228.11	-14,818,884.96	-13,637,059.26	-12,844,020.07	-12,074,686.18	-11,281,647.00	-10,512,313.11

**FLUJO DE CAJA ECONÓMICO**

(Cifras en Nuevos Soles)

Proyecto "El Bosque"	Presupuesto	Total	jun-22	jul-22	ago-22	sep-22	oct-22	nov-22	dic-22	ene-23	feb-23	mar-23	abr-23
			45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55
<b>INGRESOS POR VENTAS:</b>													
<b>VENTAS DPTO.+ EST.+ DEP.</b>													
Departamentos	44,905,478.59	44,905,478.59	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49
Estacionamientos	3,360,000.00	3,360,000.00	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65
Depósitos	320,000.00	320,000.00	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40
<b>Total</b>	<b>48,585,478.59</b>	<b>48,585,478.59</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54
Desembolsos:													
Cuotas de separación		208,500.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00
Cuotas de minuta		4,650,047.86	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95
Saldo		43,726,930.73	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59
<b>Total fondos en cuenta</b>		<b>48,585,478.59</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54
<b>VENTAS LOCALES COMERCIALES + OFICINAS</b>													
Locales comerciales	4,279,482.90	4,279,482.90											
Estacionamientos	256,000.00	256,000.00											
Zona de oficinas	4,132,790.00	4,132,790.00											
Estacionamientos	320,000.00	320,000.00											
<b>Total</b>	<b>8,988,272.90</b>	<b>8,988,272.90</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Desembolsos:													
Cuotas de separación		179,765.46											
Cuotas de minuta		2,516,716.41											
Saldo		6,291,791.03	-	-	-	-	-	-	1,256,038.00	1,860,915.00	-	-	-
<b>Total fondos en cuenta</b>		<b>8,988,272.90</b>	-	-	-	-	-	-	1,256,038.00	1,860,915.00	-	-	-
<b>Total fondos dpts + L. comercial</b>		<b>57,573,751.49</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	2,129,877.54	2,734,754.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54
<b>Total Fondos Disponible</b>		<b>57,573,751.49</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	2,129,877.54	2,734,754.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54
<b>EGRESOS:</b>													
Terreno	9,648,000.00												
Alcabala	288,195.00												
Proyectos	424,128.10	424,128.10											
Construcción	28,275,206.93	28,275,206.93											
Licencias, Municipales y Registral	455,278.76	455,278.76											
Gastos Administrativos	623,275.47	623,275.47											
Gerencia de proyecto	2,493,101.90	2,493,101.90											
Gastos de ventas y publicidad	1,869,826.42	1,869,826.42	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76
Contingencias	623,275.47	623,275.47											
Comisión de estructuración	250,739.57	250,739.57											
<b>Total Egresos Operativos</b>		<b>44,951,027.63</b>	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76
<b>IGV</b>													
IGV ventas		4,753,795.99	72,151.89	72,151.89	72,151.89	72,151.89	72,151.89	72,151.89	175,861.45	225,805.42	72,151.89	72,151.89	72,151.89
IGV compras		5,271,796.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35
Diferencia	518,000.36	-518,000.36	67,058.54	67,058.54	67,058.54	67,058.54	67,058.54	67,058.54	170,768.10	220,712.07	67,058.54	67,058.54	67,058.54
Crédito fiscal acumulado			2,516,583.24	2,449,524.70	2,382,466.17	2,315,407.63	2,248,349.09	2,181,290.56	2,010,522.46	1,789,810.39	1,722,751.86	1,655,693.32	1,588,634.79
<b>IGV a pagar al Estado</b>		<b>421,464.22</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>3,876,513.64</b>	<b>3,876,513.64</b>	47,410.60	71,115.90	47,410.60	71,115.90	47,410.60	71,115.90	47,410.60	247,322.56	223,617.26	71,115.90	47,410.60
<b>Total Egresos</b>		<b>49,249,005.50</b>	80,800.36	104,505.66	80,800.36	104,505.66	80,800.36	104,505.66	80,800.36	280,712.32	257,007.02	104,505.66	80,800.36
<b>Flujo de caja Económico</b>			793,039.19	769,333.89	793,039.19	769,333.89	793,039.19	769,333.89	2,049,077.19	2,454,042.22	616,832.52	769,333.89	793,039.19
Flujo de caja neto acumulado			-9,719,273.92	-8,949,940.04	-8,156,900.85	-7,387,566.96	-6,594,527.77	-5,825,193.89	-3,776,116.70	-1,322,074.48	-705,241.95	64,091.93	857,131.12

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO

(Cifras en Nuevos Soles)

Proyecto "El Bosque"	Presupuesto	Total	Fin ventas									
			may-23	jun-23	jul-23	ago-23	sep-23	oct-23	nov-23	dic-23	ene-24	feb-24
			56	57	58	59	60	61	62	63	64	65
<b>INGRESOS POR VENTAS:</b>												
<b>VENTAS DPTO.+ EST.+ DEP.</b>												
Departamentos	44,905,478.59	44,905,478.59	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	807,652.49	484,591.50	-	
Estacionamientos	3,360,000.00	3,360,000.00	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	60,431.65	36,258.99	-	
Depósitos	320,000.00	320,000.00	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	5,755.40	3,453.24	-	
<b>Total</b>	<b>48,585,478.59</b>	<b>48,585,478.59</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	524,303.73	-	
Desembolsos:												
Cuotas de separación		208,500.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	2,250.00	-	
Cuotas de minuta		4,650,047.86	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	83,633.95	50,180.37
Saldo		43,726,930.73	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59	786,455.59
<b>Total fondos en cuenta</b>		<b>48,585,478.59</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	872,339.54	870,089.54	836,635.96
<b>VENTAS LOCALES COMERCIALES + OFICINAS</b>												
Locales comerciales	4,279,482.90	4,279,482.90										
Estacionamientos	256,000.00	256,000.00										
Zona de oficinas	4,132,790.00	4,132,790.00										
Estacionamientos	320,000.00	320,000.00										
<b>Total</b>	<b>8,988,272.90</b>	<b>8,988,272.90</b>										
Desembolsos:												
Cuotas de separación		179,765.46										
Cuotas de minuta		2,516,716.41										
Saldo		6,291,791.03										
<b>Total fondos en cuenta</b>		<b>8,988,272.90</b>										
<b>Total fondos dpts + L. comercial</b>		<b>57,573,751.49</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	872,339.54	870,089.54	836,635.96
<b>Total Fondos Disponible</b>		<b>57,573,751.49</b>	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	873,839.54	872,339.54	870,089.54	836,635.96
<b>EGRESOS:</b>												
Terreno	9,648,000.00											
Alcabala	288,195.00											
Proyectos	424,128.10	424,128.10										
Construcción	28,275,206.93	28,275,206.93										
Licencias, Municipales y Registral	455,278.76	455,278.76										
Gastos Administrativos	623,275.47	623,275.47										
Gerencia de proyecto	2,493,101.90	2,493,101.90										
Gastos de ventas y publicidad	1,869,826.42	1,869,826.42	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76		
Contingencias	623,275.47	623,275.47										
Comisión de estructuración	250,739.57	250,739.57										
<b>Total Egresos Operativos</b>		<b>44,951,027.63</b>	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	33,389.76	-	
<b>IGV</b>												
IGV ventas		4,753,795.99	72,151.89	72,151.89	72,151.89	72,151.89	72,151.89	72,151.89	72,151.89	72,028.04	71,842.26	69,080.03
IGV compras		5,271,796.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	5,093.35	-	-
Diferencia	518,000.36	-518,000.36	67,058.54	67,058.54	67,058.54	67,058.54	67,058.54	67,058.54	67,058.54	66,934.68	71,842.26	69,080.03
Crédito fiscal acumulado			1,521,576.25	1,454,517.71	1,387,459.18	1,320,400.64	1,253,342.11	1,186,283.57	1,119,348.89	1,047,506.63	978,426.60	939,464.58
<b>IGV a pagar al Estado</b>		<b>421,464.22</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>3,876,513.64</b>	<b>3,876,513.64</b>	71,115.90	47,410.60	71,115.90	47,410.60	71,115.90	47,410.60	71,115.90	47,410.60	47,410.60	47,410.60
<b>Total Egresos</b>		<b>49,249,005.50</b>	104,505.66	80,800.36	104,505.66	80,800.36	104,505.66	80,800.36	104,505.66	47,410.60	71,115.90	47,410.60
<b>Flujo de caja Económico</b>			769,333.89	793,039.19	769,333.89	793,039.19	769,333.89	793,039.19	767,833.89	822,678.94	765,520.06	424,462.75
Flujo de caja neto acumulado			1,626,465.01	2,419,504.19	3,188,838.08	3,981,877.27	4,751,211.16	5,544,250.34	6,312,084.23	7,134,763.18	7,900,283.24	8,324,745.99

**FLUJO DE CAJA FINANCIERO**

(Cifras en Nuevos Soles)

Proyecto "El Bosque"	Presupuesto	Total	Año 1													
			sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	ene-19	feb-19	mar-19	Inicio preventa						
			0	1	2	3	4	5	6	abr-19	may-19	jun-19	jul-19	ago-19		
<b>Flujo de caja económico</b>			<b>-9,936,195.00</b>	<b>-63,850.36</b>	<b>-197,768.42</b>	<b>-197,768.42</b>	<b>-197,768.42</b>	<b>-197,768.42</b>	<b>-239,241.67</b>							
Flujo de caja económico acumulado			-9,936,195.00	-10,000,045.36	-10,063,895.73	-10,127,746.09	-10,191,596.46	-10,255,446.82	-10,319,297.19	-10,383,147.55	-10,447,000.00	-10,510,852.56	-10,574,705.08	-10,638,557.60	-10,702,410.12	-10,766,262.64
<b>Aportes de capital</b>																
Aportes de capital	10,890,000.00	8,000,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	210,000.00	200,000.00	210,000.00	200,000.00	250,000.00	
Retiro de aportes de capital																
Retiro de dividendos																
Saldo después de aportes de capital		-1,936,195.00	11,149.64	11,149.64	11,149.64	11,149.64	11,149.64	11,149.64	11,149.64	11,149.64	12,231.58	2,231.58	12,231.58	2,231.58	10,758.33	
Saldo acumulado después de aportes		-1,936,195.00	-1,925,045.36	-1,913,895.73	-1,902,746.09	-1,891,596.46	-1,880,446.82	-1,869,297.19	-1,858,147.55	-1,847,000.00	-1,835,852.56	-1,824,705.08	-1,813,557.60	-1,802,410.12	-1,791,262.64	
<b>Financiamiento</b>																
Financiamiento bancario	4,936,195.00	1,936,195.00														
Amortización	4,936,195.00															
Intereses	652,074.80		12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54
Flujo de caja de financiamiento o deuda	-652,074.80	1,936,195.00	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54
Escudo fiscal Intereses	192,362.07	-	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97
<b>Flujo de caja Financiero o accionista</b>	<b>7,865,033.26</b>	<b>-8,000,000.00</b>	<b>-72,632.93</b>	<b>-72,632.93</b>	<b>-72,632.93</b>	<b>-72,632.93</b>	<b>-72,632.93</b>	<b>-72,632.93</b>	<b>-72,632.93</b>	<b>-72,632.93</b>	<b>-206,550.99</b>	<b>-206,550.99</b>	<b>-206,550.99</b>	<b>-206,550.99</b>	<b>-206,550.99</b>	<b>-248,024.23</b>
Saldo inicial de caja		-	-8,000,000.00	-8,072,632.93	-8,145,265.86	-8,217,898.78	-8,290,531.71	-8,363,164.64	-8,435,797.57	-8,508,430.50	-8,581,063.43	-8,653,696.36	-8,726,329.29	-8,798,962.22	-8,871,595.15	-8,944,228.08
Saldo final de caja		-8,000,000.00	-8,072,632.93	-8,145,265.86	-8,217,898.78	-8,290,531.71	-8,363,164.64	-8,435,797.57	-8,508,430.50	-8,581,063.43	-8,653,696.36	-8,726,329.29	-8,798,962.22	-8,871,595.15	-8,944,228.08	-9,016,860.91
Saldo inicial cuenta recaudadora																
Saldo final cuenta recaudadora																
Saldo después de aporte y financiamiento		-	2,367.07	2,367.07	2,367.07	2,367.07	2,367.07	2,367.07	2,367.07	3,449.01	-6,550.99	3,449.01	-6,550.99	1,975.77		
Saldo después de aporte y financiamiento Acum.		-	2,367.07	4,734.14	7,101.22	9,468.29	11,835.36	14,202.43	16,569.50	18,936.57	21,303.64	23,670.71	26,037.78	28,404.85	30,771.92	33,138.99

Costo de capital		
	Anual	Mensual
WACC	10.6%	0.84%
Costo Acc (Ke)	15.50%	1.21%
Costo deuda (Kd)	8%	0.64%

	Mensual	Anual
WACC	0.84%	10.60%
TIRM	0.98%	12.43%
VAN		14,508.48
Aporte máximo		-10,884,504.75



**FLUJO DE CAJA FINANCIERO**

(Cifras en Nuevos Soles)

Proyecto "El Bosque"	Presupuesto	Total	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	Inicio obra				
			12	13	14	15	16	17	18	abr-20 19	may-20 20	jun-20 21	jul-20 22	ago-20 23
<b>Flujo de caja económico</b>			<b>-210,935.03</b>	<b>-210,935.03</b>	<b>-210,935.03</b>	<b>-210,935.03</b>	<b>-214,679.93</b>	<b>-263,363.55</b>	<b>8,896,658.52</b>	<b>-781,051.28</b>	<b>806,367.74</b>	<b>-781,051.28</b>	<b>-781,051.28</b>	<b>-781,051.28</b>
Flujo de caja económico acumulado			-11,560,547.59	-11,771,482.62	-11,982,417.66	-12,193,352.69	-12,408,032.62	-12,671,396.17	-3,774,737.66	-4,555,788.93	-3,749,421.19	-4,530,472.47	-5,311,523.74	-6,092,575.02
<b>Aportes de capital</b>														
Aportes de capital	10,890,000.00	215,000.00	215,000.00	215,000.00	220,000.00	230,000.00	230,000.00	260,000.00						
Retiro de aportes de capital														
Retiro de dividendos														
Saldo después de aportes de capital		4,064.97	4,064.97	9,064.97	19,064.97	15,320.07	-3,363.55	8,896,658.52	-781,051.28	806,367.74	-781,051.28	-781,051.28	-781,051.28	
Saldo acumulado después de aportes		-1,825,547.59	-1,821,482.62	-1,812,417.66	-1,793,352.69	-1,778,032.62	-1,781,396.17	7,115,262.34	6,334,211.07	7,140,578.81	6,359,527.53	5,578,476.26	4,797,424.98	
<b>Financiamiento</b>														
Financiamiento bancario	4,936,195.00													
Amortización	4,936,195.00													
Intereses	652,074.80	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54
Flujo de caja de financiamiento o deuda	-652,074.80	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54
Escudo fiscal Intereses	192,362.07	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97
<b>Flujo de caja Financiero o accionista</b>	<b>7,865,033.26</b>	<b>-219,717.60</b>	<b>-219,717.60</b>	<b>-219,717.60</b>	<b>-219,717.60</b>	<b>-223,462.49</b>	<b>-272,146.12</b>	<b>8,887,875.95</b>	<b>-789,833.84</b>	<b>797,585.18</b>	<b>-789,833.84</b>	<b>-789,833.84</b>	<b>-789,833.84</b>	
Saldo inicial de caja		-9,510,025.75	-9,729,743.35	-9,949,460.95	-10,169,178.55	-10,388,896.14	-10,612,358.64	-10,884,504.75	-1,996,628.80	-2,786,462.64	-1,988,877.46	-2,778,711.30	-3,568,545.14	
Saldo final de caja		-9,729,743.35	-9,949,460.95	-10,169,178.55	-10,388,896.14	-10,612,358.64	-10,884,504.75	-1,996,628.80	-2,786,462.64	-1,988,877.46	-2,778,711.30	-3,568,545.14	-4,358,378.98	
Saldo inicial cuenta recaudadora												-	-789,833.84	-1,579,667.68
Saldo final cuenta recaudadora												-789,833.84	-1,579,667.68	-2,369,501.52
Saldo después de aporte y financiamiento		-4,717.60	-4,717.60	282.40	10,282.40	6,537.51	-12,146.12	8,887,875.95	-789,833.84	797,585.18	-789,833.84	-789,833.84	-789,833.84	
Saldo después de aporte y financiamiento Acum.		5,256.65	539.05	821.45	11,103.86	17,641.36	5,495.25	8,893,371.20	8,103,537.36	8,901,122.54	8,111,288.70	7,321,454.86	6,531,621.02	

Costo de capital		
	Anual	Mensual
WACC	10.6%	0.84%
Costo Acc (Ke)	15.50%	1.21%
Costo deuda (Kd)	8%	0.64%

	Mensual	Anual
WACC	0.84%	10.60%
TIRM	0.98%	12.43%
VAN	14,508.48	
Aporte máximo	-10,884,504.75	



**FLUJO DE CAJA FINANCIERO**

(Cifras en Nuevos Soles)

Proyecto "El Bosque"	Presupuesto	Total	sep-20	oct-20	nov-20	dic-20	ene-21	feb-21	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21	ago-21
			24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35
<b>Flujo de caja económico</b>			<b>-781,051.28</b>	<b>-781,051.28</b>	<b>-781,051.28</b>	<b>-781,051.28</b>	<b>-781,051.28</b>	<b>806,367.74</b>	<b>-781,051.28</b>	<b>-781,051.28</b>	<b>-781,051.28</b>	<b>-781,051.28</b>	<b>-781,051.28</b>	<b>-781,051.28</b>
Flujo de caja económico acumulado			-6,873,626.29	-7,654,677.57	-8,435,728.84	-9,216,780.12	-9,997,831.39	-9,191,463.65	-9,972,514.93	-10,753,566.20	-11,534,617.48	-12,315,668.75	-13,096,720.03	-13,877,771.30
<b>Aportes de capital</b>														
Aportes de capital	10,890,000.00													
Retiro de aportes de capital														
Retiro de dividendos														
Saldo después de aportes de capital			-781,051.28	-781,051.28	-781,051.28	-781,051.28	-781,051.28	806,367.74	-781,051.28	-781,051.28	-781,051.28	-781,051.28	-781,051.28	-781,051.28
Saldo acumulado después de aportes			4,016,373.71	3,235,322.43	2,454,271.16	1,673,219.88	892,168.61	1,698,536.35	917,485.07	136,433.80	-644,617.48	-1,425,668.75	-2,206,720.03	-2,987,771.30
<b>Financiamiento</b>														
Financiamiento bancario	4,936,195.00												700,000.00	700,000.00
Amortización	4,936,195.00													
Intereses	652,074.80	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	12,457.54	16,961.36
Flujo de caja de financiamiento o deuda	-652,074.80	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	-12,457.54	687,542.46	683,038.64
Escudo fiscal Intereses	192,362.07	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	3,674.97	5,003.60
<b>Flujo de caja Financiero o accionista</b>	<b>7,865,033.26</b>	<b>-789,833.84</b>	<b>-789,833.84</b>	<b>-789,833.84</b>	<b>-789,833.84</b>	<b>-789,833.84</b>	<b>-789,833.84</b>	<b>797,585.18</b>	<b>-789,833.84</b>	<b>-789,833.84</b>	<b>-789,833.84</b>	<b>-789,833.84</b>	<b>-89,833.84</b>	<b>-93,009.03</b>
Saldo inicial de caja			-4,358,378.98	-5,148,212.82	-5,938,046.66	-6,727,880.49	-7,517,714.33	-8,307,548.17	-7,509,963.00	-8,299,796.83	-9,089,630.67	-9,879,464.51	-10,669,298.35	-10,759,132.19
Saldo final de caja			-5,148,212.82	-5,938,046.66	-6,727,880.49	-7,517,714.33	-8,307,548.17	-7,509,963.00	-8,299,796.83	-9,089,630.67	-9,879,464.51	-10,669,298.35	-10,759,132.19	-10,852,141.22
Saldo inicial cuenta recaudadora			-2,369,501.52	-3,159,335.35	-3,949,169.19	-4,739,003.03	-5,528,836.87	-6,318,670.71	-5,521,085.53	-6,310,919.37	-7,100,753.21	-7,890,587.05	-8,680,420.89	-8,770,254.73
Saldo final cuenta recaudadora			-3,159,335.35	-3,949,169.19	-4,739,003.03	-5,528,836.87	-6,318,670.71	-5,521,085.53	-6,310,919.37	-7,100,753.21	-7,890,587.05	-8,680,420.89	-8,770,254.73	-8,863,263.76
Saldo después de aporte y financiamiento			-789,833.84	-789,833.84	-789,833.84	-789,833.84	-789,833.84	797,585.18	-789,833.84	-789,833.84	-789,833.84	-789,833.84	-89,833.84	-93,009.03
Saldo después de aporte y financiamiento Acum.			5,741,787.18	4,951,953.34	4,162,119.51	3,372,285.67	2,582,451.83	3,380,037.00	2,590,203.17	1,800,369.33	1,010,535.49	220,701.65	130,867.81	37,858.78

Costo de capital		
	Anual	Mensual
WACC	10.6%	0.84%
Costo Acc (Ke)	15.50%	1.21%
Costo deuda (Kd)	8%	0.64%

	Mensual	Anual
WACC	0.84%	10.60%
TIRM	0.98%	12.43%
VAN	14,508.48	
Aporte máximo	-10,884,504.75	



**FLUJO DE CAJA FINANCIERO**

(Cifras en Nuevos Soles)

Proyecto "El Bosque"	Presupuesto	Total	Fin obra											
			sep-21 36	oct-21 37	nov-21 38	dic-21 39	ene-22 40	feb-22 41	mar-22 42	abr-22 43	may-22 44	jun-22 45	jul-22 46	ago-22 47
<b>Flujo de caja económico</b>			<b>-781,051.28</b>	<b>-781,051.28</b>	<b>50,645.75</b>	<b>570,343.15</b>	<b>1,181,825.70</b>	<b>793,039.19</b>	<b>769,333.89</b>	<b>793,039.19</b>	<b>769,333.89</b>	<b>793,039.19</b>	<b>769,333.89</b>	<b>793,039.19</b>
Flujo de caja económico acumulado			-14,658,822.58	-15,439,873.85	-15,389,228.11	-14,818,884.96	-13,637,059.26	-12,844,020.07	-12,074,686.18	-11,281,647.00	-10,512,313.11	-9,719,273.92	-8,949,940.04	-8,156,900.85
<b>Aportes de capital</b>														
Aportes de capital	10,890,000.00													
Retiro de aportes de capital														
Retiro de dividendos														
Saldo después de aportes de capital			-781,051.28	-781,051.28	50,645.75	570,343.15	1,181,825.70	793,039.19	769,333.89	793,039.19	769,333.89	793,039.19	769,333.89	793,039.19
Saldo acumulado después de aportes			-3,768,822.58	-4,549,873.85	-4,499,228.11	-3,928,884.96	-2,747,059.26	-1,954,020.07	-1,184,686.18	-391,647.00	377,686.89	1,170,726.08	1,940,059.96	2,733,099.15
<b>Financiamiento</b>														
Financiamiento bancario	4,936,195.00	800,000.00	800,000.00											
Amortización	4,936,195.00							1,936,195.00			1,400,000.00	1,600,000.00		
Intereses	652,074.80	21,465.18	26,612.40	31,759.63	31,759.63	31,759.63	19,302.09	19,302.09	19,302.09	19,302.09	10,294.45			
Flujo de caja de financiamiento o deuda	-652,074.80	778,534.82	773,387.60	-31,759.63	-31,759.63	-31,759.63	-1,955,497.09	-19,302.09	-19,302.09	-19,302.09	-1,410,294.45	-1,600,000.00		-
Escudo fiscal Intereses	192,362.07	6,332.23	7,850.66	9,369.09	9,369.09	9,369.09	5,694.12	5,694.12	5,694.12	5,694.12	3,036.86	-	-	-
<b>Flujo de caja Financiero o accionista</b>	<b>7,865,033.26</b>	<b>3,815.77</b>	<b>186.98</b>	<b>28,255.21</b>	<b>547,952.61</b>	<b>1,159,435.16</b>	<b>-1,156,763.79</b>	<b>755,725.91</b>	<b>779,431.21</b>	<b>-637,923.70</b>	<b>-806,960.81</b>	<b>769,333.89</b>	<b>793,039.19</b>	
Saldo inicial de caja			-10,852,141.22	-10,848,325.45	-10,848,138.47	-10,819,883.26	-10,271,930.64	-9,112,495.48	-10,269,259.27	-9,513,533.36	-8,734,102.14	-9,372,025.84	-10,178,986.66	-9,409,652.77
Saldo final de caja			-10,848,325.45	-10,848,138.47	-10,819,883.26	-10,271,930.64	-9,112,495.48	-10,269,259.27	-9,513,533.36	-8,734,102.14	-9,372,025.84	-10,178,986.66	-9,409,652.77	-8,616,613.58
Saldo inicial cuenta recaudadora			-8,863,263.76	-8,859,447.99	-8,859,261.01	-8,831,005.79	-8,283,053.18	-7,123,618.02	-8,280,381.81	-7,524,655.89	-6,745,224.68	-7,383,148.38	-8,190,109.19	-7,420,775.31
Saldo final cuenta recaudadora			-8,859,447.99	-8,859,261.01	-8,831,005.79	-8,283,053.18	-7,123,618.02	-8,280,381.81	-7,524,655.89	-6,745,224.68	-7,383,148.38	-8,190,109.19	-7,420,775.31	-6,627,736.12
Saldo después de aporte y financiamiento			3,815.77	186.98	28,255.21	547,952.61	1,159,435.16	-1,156,763.79	755,725.91	779,431.21	-637,923.70	-806,960.81	769,333.89	793,039.19
Saldo después de aporte y financiamiento Acum.			41,674.55	41,861.53	70,116.74	618,069.36	1,777,504.52	620,740.73	1,376,466.64	2,155,897.86	1,517,974.16	711,013.34	1,480,347.23	2,273,386.42

Costo de capital		
	Anual	Mensual
WACC	10.6%	0.84%
Costo Acc (Ke)	15.50%	1.21%
Costo deuda (Kd)	8%	0.64%

	Mensual	Anual
WACC	0.84%	10.60%
TIRM	0.98%	12.43%
<b>VAN</b>		<b>14,508.48</b>
<b>Aporte máximo</b>		<b>-10,884,504.75</b>



**FLUJO DE CAJA FINANCIERO**

(Cifras en Nuevos Soles)

Proyecto "El Bosque"	Presupuesto	Total	sep-22	oct-22	nov-22	dic-22	ene-23	feb-23	mar-23	abr-23	may-23	jun-23	jul-23	ago-23
			48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
<b>Flujo de caja económico</b>			<b>769,333.89</b>	<b>793,039.19</b>	<b>769,333.89</b>	<b>2,049,077.19</b>	<b>2,454,042.22</b>	<b>616,832.52</b>	<b>769,333.89</b>	<b>793,039.19</b>	<b>769,333.89</b>	<b>793,039.19</b>	<b>769,333.89</b>	<b>793,039.19</b>
Flujo de caja económico acumulado			-7,387,566.96	-6,594,527.77	-5,825,193.89	-3,776,116.70	-1,322,074.48	-705,241.95	64,091.93	857,131.12	1,626,465.01	2,419,504.19	3,188,838.08	3,981,877.27
<b>Aportes de capital</b>														
Aportes de capital	10,890,000.00													
Retiro de aportes de capital														
Retiro de dividendos														
Saldo después de aportes de capital			769,333.89	793,039.19	769,333.89	2,049,077.19	2,454,042.22	616,832.52	769,333.89	793,039.19	769,333.89	793,039.19	769,333.89	793,039.19
Saldo acumulado después de aportes			3,502,433.04	4,295,472.23	5,064,806.11	7,113,883.30	9,567,925.52	10,184,758.05	10,954,091.93	11,747,131.12	12,516,465.01	13,309,504.19	14,078,838.08	14,871,877.27
<b>Financiamiento</b>														
Financiamiento bancario	4,936,195.00													
Amortización	4,936,195.00													
Intereses	652,074.80													
Flujo de caja de financiamiento o deuda	-652,074.80		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Escudo fiscal Intereses	192,362.07		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Flujo de caja Financiero o accionista</b>	<b>7,865,033.26</b>		<b>769,333.89</b>	<b>793,039.19</b>	<b>769,333.89</b>	<b>2,049,077.19</b>	<b>2,454,042.22</b>	<b>616,832.52</b>	<b>769,333.89</b>	<b>793,039.19</b>	<b>769,333.89</b>	<b>793,039.19</b>	<b>769,333.89</b>	<b>793,039.19</b>
Saldo inicial de caja			-8,616,613.58	-7,847,279.69	-7,054,240.51	-6,284,906.62	-4,235,829.43	-1,781,787.21	-1,164,954.69	-395,620.80	397,418.39	1,166,752.28	1,959,791.46	2,729,125.35
Saldo final de caja			-7,847,279.69	-7,054,240.51	-6,284,906.62	-4,235,829.43	-1,781,787.21	-1,164,954.69	-395,620.80	397,418.39	1,166,752.28	1,959,791.46	2,729,125.35	3,522,164.54
Saldo inicial cuenta recaudadora			-6,627,736.12	-5,858,402.23	-5,065,363.04	-4,296,029.16	-2,246,951.97	207,090.25	823,922.78	1,593,256.66	2,386,295.85	3,155,629.74	3,948,668.93	4,718,002.81
Saldo final cuenta recaudadora			-5,858,402.23	-5,065,363.04	-4,296,029.16	-2,246,951.97	207,090.25	823,922.78	1,593,256.66	2,386,295.85	3,155,629.74	3,948,668.93	4,718,002.81	5,511,042.00
Saldo después de aporte y financiamiento			769,333.89	793,039.19	769,333.89	2,049,077.19	2,454,042.22	616,832.52	769,333.89	793,039.19	769,333.89	793,039.19	769,333.89	793,039.19
Saldo después de aporte y financiamiento Acum.			3,042,720.31	3,835,759.49	4,605,093.38	6,654,170.57	9,108,212.79	9,725,045.31	10,494,379.20	11,287,418.39	12,056,752.28	12,849,791.46	13,619,125.35	14,412,164.54

Costo de capital		
	Anual	Mensual
WACC	10.6%	0.84%
Costo Acc (Ke)	15.50%	1.21%
Costo deuda (Kd)	8%	0.64%

	Mensual	Anual
WACC	0.84%	10.60%
TIRM	0.98%	12.43%
VAN	14,508.48	
Aporte máximo	-10,884,504.75	



**FLUJO DE CAJA FINANCIERO**

(Cifras en Nuevos Soles)

Proyecto "El Bosque"	Presupuesto	Total	Fin ventas					
			sep-23	oct-23	nov-23	dic-23	ene-24	feb-24
			60	61	62	63	64	65
<b>Flujo de caja económico</b>			<b>769,333.89</b>	<b>793,039.19</b>	<b>767,833.89</b>	<b>822,678.94</b>	<b>765,520.06</b>	<b>424,462.75</b>
Flujo de caja económico acumulado			4,751,211.16	5,544,250.34	6,312,084.23	7,134,763.18	7,900,283.24	8,324,745.99
<b>Aportes de capital</b>								
Aportes de capital		10,890,000.00						
Retiro de aportes de capital								
Retiro de dividendos								
Saldo después de aportes de capital			769,333.89	793,039.19	767,833.89	822,678.94	765,520.06	424,462.75
Saldo acumulado después de aportes			15,641,211.16	16,434,250.34	17,202,084.23	18,024,763.18	18,790,283.24	19,214,745.99
<b>Financiamiento</b>								
Financiamiento bancario		4,936,195.00						
Amortización		4,936,195.00						
Intereses		652,074.80						
Flujo de caja de financiamiento o deuda		-652,074.80	-	-				
Escudo fiscal Intereses		192,362.07	-	-				
<b>Flujo de caja Financiero o accionista</b>		<b>7,865,033.26</b>	<b>769,333.89</b>	<b>793,039.19</b>	<b>767,833.89</b>	<b>822,678.94</b>	<b>765,520.06</b>	<b>424,462.75</b>
Saldo inicial de caja			3,522,164.54	4,291,498.43	5,084,537.61	5,852,371.50	6,675,050.44	7,440,570.51
Saldo final de caja			4,291,498.43	5,084,537.61	5,852,371.50	6,675,050.44	7,440,570.51	7,865,033.26
Saldo inicial cuenta recaudadora			5,511,042.00	6,280,375.89	7,073,415.07	7,841,248.96	8,663,927.91	9,429,447.97
Saldo final cuenta recaudadora			6,280,375.89	7,073,415.07	7,841,248.96	8,663,927.91	9,429,447.97	9,853,910.72
Saldo después de aporte y financiamiento			769,333.89	793,039.19	767,833.89	822,678.94	765,520.06	424,462.75
Saldo después de aporte y financiamiento Acum.			15,181,498.43	15,974,537.61	16,742,371.50	17,565,050.44	18,330,570.51	18,755,033.26

Costo de capital		
	Anual	Mensual
WACC	10.6%	0.84%
Costo Acc (Ke)	15.50%	1.21%
Costo deuda (Kd)	8%	0.64%

	Mensual	Anual
<b>WACC</b>	0.84%	10.60%
<b>TIRM</b>	0.98%	12.43%
<b>VAN</b>	<b>14,508.48</b>	
<b>Aporte máximo</b>	<b>-10,884,504.75</b>	