UNIVERSIDAD DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL PIRHUA

CUNSAC: ALTERNATIVAS DE DESARROLLO

María Friedrich-Escalante

Lima, octubre de 2017

PAD-Escuela de Dirección

Máster en Dirección de Empresas

Friedrich, M. (2017). *CUNSAC: alternativas de desarrollo* (Trabajo de investigación de Máster en Dirección de Empresas). Universidad de Piura. PAD-Escuela de Dirección. Lima, Perú.

Repositorio Institucional PIRHUA

Esta obra está bajo una licencia
Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional

Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura

UNIVERSIDAD DE PIURA
PAD-ESCUELA DE DIRECCIÓN

CUNSAC: ALTERNATIVAS DE DESARROLLO

Trabajo de investigación para optar el Grado de
Máster en Dirección de Empresas

MARIA LUISA FRIEDRICH ESCALANTE

Asesora: Ángela María Carrasco Elespurú

Lima, octubre de 2017

Dedicatoria

A mis hijos y familia, que son el motor de mi vida,
y a mi madre, a quien debo la vida.

Tabla de contenido

Dedicatoria ii
Tabla de contenido iii
Resumen ejecutivo vi
Introducción 1
1. CUNSAC 3
1.1. CUNSAC - La realidad actual 3
1.2. Historia de la Empresa 4
1.3. La Empresa en la actualidad 9
1.4. Portafolio de Productos 11
1.4.1. Servicio de Transporte 11
1.4.2. Alquiler de almacenes 12
1.4.3. Alquiler de Casas para funcionarios de Embajadas 13
1.4.4. Alquiler de oficinas 14
1.5. “Recetas exitosas” 15
1.6. Acotaciones sobre el comportamiento del sector inmobiliario a nivel nacional 16
1.7. Situación actual del sector 18
1.8. Alternativas de inversión 19
1.8.1. Desarrollo de la ampliación y edificación de la fase 2 del Centro Empresarial Cunsac 19
1.8.2. Adquisición de terrenos para construcción y habilitación de almacenes 21
1.8.3. Nuevo negocio: incursión en el sector educativo 22
1.9. Anécdotas 29
2. CONCLUSIONES 31
3. Anexos 34
Anexo 3.1. Áreas de la Empresa 34
Anexo 3.3. Publicación sobre el mercado inmobiliario en Perú en el diario Gestión 38
Anexo 3.4. Balance de situación financiera al 30.06.2017 41
Anexo 3.5. Estado de resultados al 30.06.2017 – transporte 43
Anexo 3.6. Estado de resultados al 31.12.2016 – transporte 44
Anexo 3.7. Estado de resultados al 30.06.2017 – almacenes 45
Anexo 3.8. Estado de resultados al 31.12.2017 – almacenes 46
Anexo 3.9. Estado de resultados al 30.06.2017 – casas 47

Anexo 3.10. Estado de resultados al 31.12.2016 – casas 48
Anexo 3.11. Estado de resultados al 30.06.2017 – CE Cunsac 1 49
Anexo 3.12. Estado de resultados al 31.12.2017 – CE Cunsac 1 50
Anexo 3.13. Resumen de ventas al 30.06.2017 51
Anexo 3.14. Resumen de ventas al 31.12.2016 52
Anexo 3.15. Consolidado al 30.06.2017 53
Anexo 3.16. Consolidado al 31.12.2016 54
Anexo 3.17. Resumen General 55
Anexo 3.18. Presupuesto de obra CE Cunsac 2 56
Anexo 3.19. Corrida de préstamo CE Cunsac 2 61
Anexo 3.20. Presupuesto de obra - construcción de almacén 62
Anexo 3.21. Corrida de préstamo - construcción almacén 65
Anexo 3.22. Incursión en el sector educativo 68
Anexo 3.23. Incursión en el sector educativo 71
4. Teaching Note – Análisis del caso 73
4.1. Introducción 73
4.2. Objetivos académicos y curso en el que se recomienda dictar 74
4.3. Análisis del caso 75
4.3.1. Análisis de la situación actual de la empresa 75
4.3.2. Diagnóstico de la empresa: 75
4.4. Alternativas de inversión 81
4.4.1. Desarrollo de la ampliación y edificación fase 2 del Centro Empresarial Cunsac 82
4.4.1.1. Programación 82
4.4.1.2. Inversión 83
4.4.1.3. Ingresos y egresos mensuales 83
4.4.2. Adquisición de terrenos para construcción y habilitación de almacenes. 84
4.4.2.1. Inversión 84
4.4.2.2. Ingresos y egresos mensuales: 84
4.4.3. Creación de un nuevo rubro. Sector Educativo 85
4.4.3.1. Inversión 85
4.4.3.2. Ingresos Mensuales 85
4.4.3.3. Descripción del proyecto de una academia técnica pre universitaria 86
4.4.3.3.1. Idea del Negocio 86
4.4.3.3.2. Identificación del proyecto 86
4.4.3.3.3. Descripción del producto servicio 86

4.4.3.3.4. El mercado 87
4.4.3.3.5. Los clientes 88
4.4.3.3.6. La competencia 89
4.4.3.3.7. Ventajas Competitivas 89
4.4.3.3.8. Plan de ventas 89
4.4.3.3.9. Localización 90
4.4.3.3.10. Plan de organización y recursos humanos 90
4.5. Criterios para la toma de decisiones 91
4.6. Conclusiones 92
5. Bibliografía 97

Resumen ejecutivo

El presente caso, busca evaluar qué dirección debería tomar el crecimiento de una empresa familiar: Cunsac.
El caso describe la empresa desde sus inicios, en los temas más relevantes y el momento actual, en el que se plantea una decisión a tomar sobre cómo debe crecer la empresa.

La descripción de la situación actual, explica a su vez, cómo se encuentra posicionada en la actualidad y se describe el portafolio de productos con el que cuenta.

Se plantean alternativas de crecimiento que pueden abrir o concentrar el portafolio de productos. Estas alternativas son reales y responden a opciones que se plantean en la empresa.

Es por ello que el análisis del caso, lleva a evaluar dichas alternativas, teniendo en cuenta lo que supone cada una de ellas, el impacto en la empresa y la factibilidad de las mismas.

Introducción

El Caso *CUNSAC La realidad actual*, se ha desarrollado como un caso de emprendimiento, empresa familiar y análisis de soluciones de negocio, en donde predomina la actitud positiva, iniciativa, y motivación tanto de la fundadora como del personal que la acompañó desde un inicio, y los colaboradores que se fueron acoplando en el transcurrir de los años.

Es la búsqueda de la superación y posicionamiento de la empresa dentro de un mercado ubicado en un sector atrapado por la crisis económica de los años 2000 y su evolución hasta llegar a la actualidad.

Motivación y ganas de conseguir la excelencia en sus productos son los engranajes que mueven a esta empresa; y que han conseguido desarrollar un proyecto de negocio que generó el crecimiento de la misma.

Si bien no cumple con los requisitos exigidos para pertenecer al rubro Empresa familiar (s. f.): "organizaciones comer*ciales en las cuales la toma de decisiones está influenciada por los miembros de una familia capaces de ejercer sobre ella una influencia suficiente para controlarla*", la razón de ser de esta empresa es llegar a consolidarse como tal.

Se inicia con el nacimiento de la empresa, realizando un viaje por el tiempo hasta la época actual, describiendo cómo evolucionó en el mercado.

Posteriormente se plantean alternativas de crecimiento, dependiendo estas de las decisiones a tomar por la gerencia general, basándose en las fortalezas con las que cuenta la empresa, realizando un análisis FODA, con la ayuda del octógono.

Finalmente se llega a la conclusión de que:

I. El modelo de negocio de la empresa se ha innovado desde su creación.
II. El grupo humano se ha ido adaptando a los cambios.

III. La agresividad del entorno a contribuido al crecimiento de la empresa, la cual para mantenerse vigente en el mercado ha requerido mantener loa excelencia en sus productos.

1. CUNSAC

1.1. CUNSAC - La realidad actual

Después de varios años de empuje, en donde se ha migrado de un sector a otro, buscando encontrar el rumbo adecuado cuando nos encontrábamos inmersos en la recesión que se inició en Perú en el año 1998 y que conllevó a la crisis económica de los años posteriores, y analizando cómo ha evolucionado el país desde entonces, hemos visto que hoy tenemos que tomar nuevas decisiones que involucran directamente el rumbo que debe tomar CUNSAC en el mediano y largo plazo.

En la actualidad contamos con 4 negocios que manejamos en paralelo, y que serán materia de explicación posteriormente.

1. Servicio de transporte local
2. Alquiler de almacenes.
3. Alquiler de oficinas
4. Alquiler de casas para Embajadas.

En la coyuntura actual en la que nos encontramos, en la que pareciera que la Madre Naturaleza, el sector político y las grandes empresas privadas que gozaban de la mejor reputación y beneficio hasta hace unos meses, se hubieran reunido tranquilamente a tomar un café, discutiendo la forma más eficaz de colocar las más entretejidas trabas al sector privado en nuestro país, es que nos sentamos y ponemos a pensar que decisión se deben tomar en estos momentos en los que se presenta un futuro tan incierto en el que no contamos con la información precisa para decidir.

CUNSAC siempre se ha caracterizado por adaptarse a los cambios, y es por ello que en la actualidad debe optar por tomar decisiones tanto a corto como a largo plazo, que permitan evaluar inversiones que sean rentables en las áreas en la que decida incursionar, tentando entre otras, en el sector inmobiliario que es el

core de la empresa, como en rubros nuevos como pueden ser el educativo, que es un área en la cual no tenemos experiencia.

1.2. Historia de la Empresa

María Luisa Friedrich Escalante, bachiller en economía, propietaria y Gerente General de Cunsac; tiene 3 hijos y actualmente está segura de encontrarse en la mejor época de su vida, en la que ha aprendido a ver el horizonte prometedor que cualquier dificultad que se presenta en el camino ofrece; como suele decir: "*mira esta oportunidad, te está guiñando el ojo".*

La empresa fue creada en el año 2000 y nació como respuesta a la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio para poder afrontar la difícil crisis económica y el terrorismo que abatían a nuestro país en los años 80. Ante la incertidumbre y el malestar económico y social que afectó a nuestro país, y por ende a mi familia, nos vimos en la necesidad de buscar horizontes nuevos, y me toco independizarme del negocio familiar de mi esposo, que, en esos momentos, como el 90% de las empresas en nuestro país, atravesaba una difícil situación económica. Puedo decir que todo mi aprendizaje fue empírico.

Cunsac inició sus actividades en el sector transporte con 2 unidades que ingresaron a brindar servicio de transporte a las tiendas por departamento Ripley, (despacho de mercadería del CD a clientes y a tiendas). En los inicios me desempeñe en todos los puestos, desde auxiliar de unidad, fungiendo en paralelo como gerente general de la empresa. En esta época aprendí el manejo del sector transporte, y la dificultad de lidiar en un sector que se manejaba en forma informal hasta en un 80%. Esto conllevo a ser cada vez más exigentes con nosotros mismos, alcanzando un nivel de competitividad optimo y aprobado por el mercado, habiendo llegado a contar en esa época, con una flota de 80 unidades.
Cabe señalar que este negocio fue el que nos permitió contar con el flujo de caja necesaria para poder emprender el inicio de los nuevos negocios.

En paralelo, se venía sosteniendo la lucha por sacar adelante el negocio de los almacenes, con una deuda galopante en el sistema financiero, que nació de la adquisición de un terreno de 18,000 m^2 en la Carretera Central, gracias a un contrato que se cerró con el distribuidor Richard O. Custer que en ese momento era el Nº 2 en el mercado peruano. Habían obtenido la distribución de la marca chilena de fideos Luchetti, y propusieron que nuestra empresa armara un almacén con características definidas. Decidimos tomar el reto y presentando el contrato como garantía obtuvimos un préstamo bancario a mediano plazo para comprar e implementar dicho terreno.

Con este préstamo Cunsac adquirió el terreno, el cual no contaba con habilitación urbana. Se inicia allí la odisea para habilitar el predio, con continuas visitas a la Municipalidad de Lima, en donde aprendimos a tratar con el sector público, el cual merecería tener un caso aparte por su enjambrada estructura, difícil manejo, y empoderamiento de los funcionarios.

Durante las visitas diarias, paseos madrugadores por los pasillos de la municipalidad, presentación, corrección, regularización, *¿servidumbre de paso? ¿Qué es eso? ¡regularice!* nuevamente corrección, nuevamente presentación, nuevamente regularización de documentación, aprendimos el valor real de la palabra perseverancia. Luego de más de un año de aprendizaje (así lo queremos tomar) logramos obtener la habilitación del terreno, con lo cual se iniciaron los trámites de regularización de documentación del predio, en el cual, en paralelo, se habían ido construyendo las naves y oficinas requeridas para la implementación del almacén que Richard O Custer solicitaba, sumando todo ello al incremento de la deuda con el banco.

Finalmente, los paseos por la municipalidad y por los registros públicos dieron resultado, y el local fue saneado en su totalidad.

Habían pasado dos años y le entregamos el local habilitado a Richard O Custer Todo iba a caminar, por fin… Hasta que el 16 de enero de 2003, “el alcalde del distrito limeño de Chorrillos, Augusto Miyashiro, confirma la clausura de la fábrica chilena de pastas Lucchetti por presunto perjuicio ambiental en una zona natural

protegida de la capital peruana" ("Planta de Lucchetti en Lima fue oficialmente clausurada", 16 de enero de 2003). Es decir que el cliente final para el cual se había construido toda la infraestructura tenía que dejar de producir y por ende abandonar las operaciones dentro de nuestro país. Transcurrieron 2 meses y en marzo del 2003 Richard O Custer nos devolvía el almacén, y con ello también una deuda adquirida largo plazo con el banco, que en ese momento carecía de medio de pago.

Con la deuda vencida y sin un horizonte definido, la alternativa fue tratar de alquilar los almacenes a clientes, pero debido a la coyuntura del país, las empresas se encontraban en un proceso de austeridad reduciendo sus costos, por lo que resultaba bastante difícil encontrar una empresa que tuviera la necesidad inmediata de alquilar el almacén en su totalidad. Teníamos visitas de empresas que requerían áreas pequeñas, pero ¿tendríamos la capacidad de formar un complejo almacenero? No hubo mucho tiempo para realizar el análisis de mercado; había que tomar la decisión, o los clientes optarían por tomar una segunda alternativa. Debíamos tener en cuenta que había mucha oferta de locales y la demanda era escasa. Finalmente decidimos dividir los almacenes y ofrecerlos en áreas menores, incorporando en la propuesta el servicio de seguridad externa, y control de una puerta de acceso única en la que se incluía el manejo del patio de maniobras.

Fue el inicio de un negocio nuevo. Desde el manejo del área administrativa hasta la contratación de personal de seguridad. Otro aprendizaje empírico que nos hizo comprender las necesidades del mercado. Muchas empresas emergentes buscando ampliar su mercado y satisfacer las necesidades exigidas por sus clientes, retransmitiendo estas a sus proveedores, exigiendo costos bajos.

Y allí nos posesionamos; habíamos encontrado nuestro nicho.

Es así que Cunsac comienza una nueva era. Mucho trabajo, tiempo de crecimiento tanto a nivel externo como interno. El Perú estaba creciendo y la economía se había normalizado. Nos estábamos consolidando, pero siempre buscando caminar con paso seguro. Se contrató personal, en su mayoría gente

joven y proactiva. Había que tener bien definidas las dos áreas con las que trabajábamos: transporte y almacenes. Ambas eran diferentes y en ese momento no se complementaban; cada una caminaba en su rubro, creciendo y aprendiendo día a día a lidiar con la competencia.

En el sector transporte, la competencia se tornó cada vez más agresiva, reduciendo sustancialmente los márgenes e incrementándose el riesgo de robos, debido al valor monetario de la mercadería que se transportaba, siendo mucha de ella inclusive no negociable en las pólizas de seguro de mercadería. Fórmula infalible para hacer que cualquier empresa complicara sus operaciones. Es por ello que en el año 2006 y luego de 3 robos en los cuales no solo hubo pérdida material, sino que se involucró la vida humana, la empresa decide dejar de trabajar con un cliente al que transportábamos equipos que contaban con tecnología de punta, y que en ese momento era "*el caserito"* de las bandas delincuenciales. Poco a poco se fue vendiendo la flota y nos centramos más en las tiendas por departamento, cuyo riesgo era menor y en las cuales nuestro know how de servicio al cliente nos distinguía de las demás.

En paralelo fue ganando prestancia el Complejo Almacenero Cunsac, y continuamos con el crecimiento, implementándolo de acuerdo a las normas exigidas por Indeci, revalorizando el precio del mismo y generando la demanda de empresas internacionales, que buscaban almacenes que pasaran las normas de seguridad exigidas por sus casas matrices en el exterior.

También apostamos por el sector inmobiliario adquiriendo casas en zonas residenciales para implementarlas y alquilarlas a funcionarios de Embajadas y empresas extranjeras. Ya contábamos para ello con un equipo interno con experiencia en el área.

En el año 2008 se toma la decisión de construir edificios para oficinas. En esa época, la zonificación era I-2, es decir zona industrial y todos los alrededores eran fábricas y almacenes. Pero, ¿porque no construir un edificio de oficinas en la parte frontal? Seriamos los primeros en la zona, y podríamos ofrecer a nuestros propios inquilinos de almacenes estas oficinas. El único inconveniente

era la inversión que se requería, y los plazos que tomaría armar el plan de desembolsos con los bancos, así es que decidimos iniciar las obras con fondos propios. Tomamos equipos de contratistas bajo la supervisión de un Ingeniero de obra, disminuyendo con ello un 40% de los costos presupuestados con terceros. De esta manera se encaminó el proyecto. Se construyó el primer edificio: Edificio Cunsac, de 4 pisos en el frontis de los almacenes.

Fue el primer proyecto de este género desarrollado en la zona.

Luego de un año, el edificio estaba terminado y no teníamos clientes. Parecía haber sido una mala idea, una mala inversión, pero nuevamente, no había tiempo para lamentos. Así es que se tomó la decisión de alquilarlo a un precio menor inclusive que los almacenes[1]. Teníamos que cubrir por lo menos los costos de mantenimiento y financiero. Y fue así que conseguimos nuestro primer cliente: Un notario que requería ubicar su oficina en la zona de El Agustino… ¡Y lo logramos! Ese fue el inicio.

Poco a poco se fue ocupando el edificio. Los contratos fueron elaborados considerando el periodo de 1 año forzoso, renovables. Al culminar el año se había triplicado el costo de los alquileres, y la demanda se incrementaba. La competencia comenzaba a hacer publicidad y ofrecer el mismo formato en la zona.

En este entorno es que se decide tomar un nuevo reto: crear un Centro Empresarial (CE)[2] replica de uno que podríamos encontrar en San Isidro o San Borja. Para ello se solicitó el apoyo financiero del banco, el cual, con el endeudamiento actual, dudó en hacerlo, demorando el proyecto, teniendo inclusive que paralizar la obra en el proceso de construcción[3].

---

[3] El costo de alquiler por m^2 de almacenes siempre ha sido menor al costo de alquiler por m^2 de oficinas.

[2] CE= Centro Empresarial Cunsac
CE2= Centro Empresarial Cunsac 2

[3] Siempre he pensado que la parte técnica de una entidad bancaria debería estar directamente ligada al buen criterio de los funcionario… No todo son números.

La construcción del Centro Empresarial Cunsac se inicia en el año 2010. Con el ímpetu de siempre, en sus inicios, se planeó como un edifico de 5 pisos. Mientras se avanzaba la obra, se optó por modificar la misma y construir 8 pisos. Este cambio implicó demoras en el financiamiento, pero la obra nunca paro, solo se dilató el tiempo, y con recursos propios continuamos el proceso de manera más lenta. Mientras se construían los pisos superiores, habíamos iniciado el alquiler del primer piso, con lo que ya se notaba movimiento.

En el año 2012, el Aventura Mall Santa Anita abre sus puertas y da una nueva visión al sector, transformándolo de sector industrial, a uno comercial – industrial, con lo cual el flujo de personas se incrementó y con ello la demanda de locales, especialmente para oficinas de call-centers.

Desde un inicio la idea fue ofrecer locales de primer nivel, que a la vez contaran con áreas de esparcimiento y restaurant. Todo en un mismo lugar buscando brindar como valor agregado el construir un ambiente familiar, compartiendo campeonatos entre las empresas, y manteniendo el nivel de cordialidad óptimo en el mismo.

1.3. La Empresa en la actualidad

Carbajales Unidos SAC - CUNSAC, es una empresa del sector privado, orientada a actividades de negocio inmobiliario como son almacenes, oficinas y locales comerciales y también al negocio del transporte local. Fue creada en el año 2000. En el anexo 7.1 se muestran las áreas de la empresa, y se adjunta balance de la misma en el anexo 7.4.

La descripción detallada de cada rubro la veremos cuando nos refiramos al portafolio de productos.

Desde el primer día y a lo largo de los años, nuestro compromiso fue y será siempre el mismo: ofrecer el servicio de primer nivel a nuestros clientes y colaborar con ellos en afianzar sus proyectos de gran envergadura teniéndonos como socios estratégicos.

Brindamos nuestros servicios a organizaciones del sector privado y público y buscamos que sus logros se vean reflejados en la cartera de reconocidas corporaciones tanto nacionales como internacionales del sector minero, comunicaciones, textil, transporte y retail, quienes deben depositar su confianza y mostrar su preferencia por la eficiencia y calidad de nuestros servicios.

El enfoque de nuestra empresa es el siguiente:

1. *Visión:*

   Ser líderes dentro del sector inmobiliario de alquileres, buscando ser reconocidos como una de las empresas más sólidas del Perú en los siguientes 5 años.

2. *Misión*

   Desarrollar espacios estratégicos e innovadores, brindando un servicio de calidad y confianza para satisfacción de nuestros clientes siendo la excelencia en el servicio nuestro mayor aliado para alcanzar nuestros objetivos

3. *Valores*:

   Unión: Trabajo en equipo, pensando en el bienestar de todos los integrantes de la empresa.

   Disciplina: Actuar de manera justa, honrada, honesta, solidaria y transparente.

   Esfuerzo: Buscar que todos los integrantes adquiramos retos, firmando los mismos con nuestro compromiso personal.

   Calidad: Ante todo caracterizarnos por realizar las actividades de manera eficiente y eficaz.

1.4. Portafolio de Productos

1.4.1. Servicio de Transporte

Tuvo un papel importante en el crecimiento económico de la empresa durante los 5 primeros años, en donde mantuvo un crecimiento sostenido y amplió su cartera de clientes, llegando a representar el 95% de los ingresos; brindando servicio a las siguientes empresas:

1. Tiendas por Departamento Ripley.
2. Tiendas por Departamento Saga Falabella.
3. Productos Tissue del Perú (Protisa).
4. Industrias Teal S.A. (Sayon).
5. Dinet Perú.
6. E. Wong S.A.
7. Cencosud – Paris.
8. Grun Comercial SAC, entre otros.

La principal característica al realizar el traslado de mercadería, ha sido siempre el servicio personalizado con los clientes, cumpliendo un papel muy importante al ser la imagen de las empresas arriba mencionadas, esmerándonos por ofrecer personal calificado, cumplir con las normativas de seguridad exigidas y permanecer a la vanguardia de las innovaciones en cuanto a nivel de calidad exigidas.

Contamos con unidades que brindan servicio de despacho a domicilio desde el CD de las tiendas, siempre buscando la excelencia, encontrándose el personal de nuestras unidades capacitado para atender a los clientes de estas tiendas, los cuales, al recibir su mercadería, ven en nuestra empresa la imagen de la tienda por departamento a la que representamos, con la consecuente responsabilidad que ello implica.

La competencia directa en este sector son los operadores logísticos y empresas de transporte, entre otros tenemos:

1. Dinet.

2. Servimasa.
3. Door to door.
4. Empresas informales.

Gracias a este rubro, nuestra empresa logró obtener el capital necesario y contar con el flujo de caja para poder cumplir con el pago de las deudas de los préstamos adquiridos para la construcción tanto de los almacenes como del Centro Empresarial.

En la actualidad y debido a la gran oferta existente, perteneciente en un 60% a empresas informales, es que no resulta rentable mantener activo este rubro. El standard de excelencia establecido exige mayores costos que nos son cubiertos con las tarifas actuales del mercado. La competencia, muchas veces conformada por el sector informal, ha ocasionado que, entre la oferta y demanda actual, nos encontremos por debajo de nuestro punto de equilibrio, por lo que se ha procedido a ir dejando paulatinamente este rubro, pasando a no representar en la actualidad ingresos para la empresa. Podemos apreciar la descripción de lo señalada en los estados de resultados en los anexos 7.5 y 7.6.

La decisión tomada es que a finales de este año y al culminar con los contratos existentes se cerrará este rubro.

1.4.2. Alquiler de almacenes

Con más de 16 años de experiencia, es una empresa dedicada a proveer servicios de alquiler de almacenes, así como brindar el servicio logístico de almacenaje y transporte que en un inicio no se complementaban, y que con el transcurrir de los años y la experiencia adquirida, se han fusionado, obteniendo una ventaja competitiva. Habiendo sido este el segundo negocio de la empresa, en la actualidad representa el 42 % de los ingresos, gracias a la visión en los años iniciales de consolidar un complejo almacenero con los más altos estándares de seguridad y atención personalizada.

Actualmente nuestro principal cliente es una empresa transnacional que se rige bajo la normativa del certificado de calidad ISO9001, que es la norma sobre gestión de calidad con mayor reconocimiento en todo el mundo, por lo que sus exigencias nos han obligado a perfeccionar nuestros estándares de calidad, habiendo pasado los más estrictos controles de seguridad calidad, contando inclusive con zonas BPI (buenas prácticas de almacenamiento), que son controladas por DIGEMID como se puede apreciar en los estados de resultados mostrados en los anexos 7.7 y 7.8.

La competencia directa en este sector son los complejos almaceneros ubicados en:

1. Callao.
2. Lurín.
3. Huachipa.

1.4.3. Alquiler de Casas para funcionarios de Embajadas

En este negocio, se busca alquilar casas a funcionarios de las Embajadas, los cuales por los niveles de seguridad que exigen, han hecho que Cunsac se haya especializado en alquilar más que casas, cajas de seguridad acogedoras con las características de seguridad y eficiencia que transmiten a los funcionarios la tranquilidad necesaria, sabiendo que cuentan con el soporte y equipo de mantenimiento permanente requerido, el cual está atento a resolver los inconvenientes que se presenten en el mantenimiento ya sea preventivo o correctivo de las mismas. Este rubro representa el 3% de los ingresos, según se muestra en los estados de resultados en los anexos 7.9 y 7.10.

Dirigidas al estrato socio económico de nivel A – B, trabajamos directamente con las Embajadas ofreciendo casas previamente adaptadas a las necesidades de seguridad estipuladas por sus departamentos de seguridad en la zona de La Planicie en el distrito de La Molina, para los altos funcionarios de dichas organizaciones.

Asimismo, se incursionó en la ciudad de Arequipa con 1 casa, sin haber obtenido los resultados esperados.

1.4.4. Alquiler de oficinas

Cuarto rubro, iniciado en el año 2011, se centra en el alquiler de oficinas empresariales orientadas al estrato socio económico C - D del país, el cual se encuentra en pleno crecimiento y representa el 22 % de los ingresos actuales.

En la actualidad, nos caracterizamos por ser una empresa que se adapta a las necesidades de sus clientes.

Por ejemplo, en este sector, si un cliente busca un local de 80 m^2, y contamos con áreas mayores, se busca la forma de atenderlo, ya sea dividiendo un local existente o implementando áreas similares. El cliente siempre debe terminar convencido de que Cunsac hizo todo lo posible por atender su pedido. Y bajo esta premisa hemos logrado afianzar nuestra propuesta y conseguir resultados positivos en un 90%.

Actualmente contamos con áreas disponibles, listas para ser ocupadas, implementadas con el sistema contra incendio centralizado, medidores de luz y agua independizados, ducteria interna para instalación de fibra óptica, línea telefónica y cable. El nuevo inquilino solo debe pensar en traer su mobiliario e instalarse.
Y ahora un nuevo servicio, que estamos ofreciendo: ¡*te entregamos la oficina lista para ocupar!* Completamente amoblada de acuerdo a tus requerimientos. Solo pídelo y lo tendrás.

CUNSAC Centro Empresarial tiene una ubicación estratégica a 100 metros del Puente Santa Anita y en el kilómetro cero de la Panamericana Norte y Sur. Así mismo el desplazamiento es directo e innovador especialmente cuando se establezca en este punto la estación Nº 20 de la línea 2 – Metro de Lima. El local se encuentra a 200 metros del Mall Aventura Plaza Santa Anita, del Centro Bancario, Sodimac, a 7 minutos aproximadamente del Jockey Plaza y a 15

minutos del Centro financiero San Isidro, y frente a avenidas de gran afluencia de vehículos y personas que transitan diariamente.

Con un edificio de 8 pisos en el límite de Ate y El Agustino, nuestra empresa ofrece la opción más económica en el rubro de oficinas, en una ubicación conectada a rutas de transporte masivo, con lo que ha conseguido alquilar el 80% de su oferta en un año.

Siempre nos hemos sentido orgullosos del rumbo que tomo la construcción del CE, y por ello, líneas abajo, compartimos el artículo que se publicó en el Diario Gestión, denominado “Recetas exitosas”, el día domingo 24 de abril del año 2016 (ver también anexo 7.3).

1.5. “Recetas exitosas”

Con la visión de una Lima fraccionada, el director de Binswanger Perú señala que la desaceleración ha generado proyectos premiados y otros castigados en el mercado de oficinas. ¿Cómo ubicarse en el primer grupo? Malatesta detalla tres fórmulas.

“El edificio Leuro de Inversiones Benavides sería el emblema de la primera receta de éxito: jugar por arriba” (“¿Qué le espera al mercado inmobiliario peruano este año?”, 24 de abril de 2016). Graciela Elejalde, gerente general de la inmobiliaria, asegura en “¿Qué le espera al mercado inmobiliario peruano este año?” (24 de abril de 2016) que: “el objetivo fue desarrollar un edificio con valor agregado, sin variar los precios del mercado”. Inaugurado a fines el año pasado, el proyecto se convirtió en el primero del país en tener la certificación de construcciones sustentables LEED, lo que supuso una inversión entre 18% y 20% más que un proyecto regular.

Tal y como se detalla en “¿Qué le espera al mercado inmobiliario peruano este año?” (24 de abril de 2016), “el proyecto de 60.000 metros cuadrados, 17 pisos y ocho de sótanos salió al mercado a ofrecer 38 oficinas eco amigables con precios de alquiler entre US$ 19 y US$ 21 por metro cuadrado, en línea con el promedio del mercado.”

Para fines de febrero, el 60% de las oficinas ya estaban alquiladas y otro 30% se encontraba en negociación, aprovechando una demanda insatisfecha de las empresas internacionales que operan en el Perú por llevar sus oficinas a un entorno LEED. Para este año, la inmobiliaria espera completar el 100% de su capacidad y empezar a trabajar en nuevos proyectos similares.
Otra apuesta exitosa sería la de Cunsac. Con un edificio de siete pisos en Ate, la firma ofrece la opción más económica en el rubro de oficinas, en una ubicación conectada a rutas de transporte masivo, con lo que ha conseguido alquilar el 85% de su oferta en un año. Esta sería una opción interesante para grandes compañías que no requieren, para cuidar su imagen, mantener a todo su personal tradicionalmente en distritos tradicionalmente empresariales."

La competencia directa en este sector la representan los grupos inmobiliarios como son:

1. Grupo Centenario.
2. Edifica.
3. Inmobiliari (con problemas de liquidez en la actualidad).

1.6. Acotaciones sobre el comportamiento del sector inmobiliario a nivel nacional

Según lo indicado en el artículo "¿Qué le espera al mercado inmobiliario peruano este año?" (24 de abril de 2016),

> al cierre del 2016, el sector construcción acumuló un decrecimiento de 3.15%, una caída superior a la última proyección del Banco Central de Reserva, que fue de -2.70, en diciembre del 2016.
>
> Algo que llamó la atención ya que el último mes del año suele registrar números azules. "Este es el desempeño más flojo de los últimos cinco años; es el primer resultado negativo del mes en cinco años".

Juan Carlos Tassara, director ejecutivo de Edifica, estima en "¿Qué le espera al mercado inmobiliario peruano este año?" (24 de abril de 2016), que

> en el 2012 –año de ventas récord para el mercado inmobiliario– en el país operaban unas 600 firmas en el sector, cifra que ha caído más de 300 en los últimos tres años y ha dejado en el juego a las empresas con las mejores estrategias para compensar el contexto de menor ritmo de crecimiento.

Sandro Vidal, gerente de investigación de Colliers, apunta en "¿Qué le espera al mercado inmobiliario peruano este año?" (24 de abril de 2016),

> que la desaceleración de la economía y mayores restricciones en el acceso al crédito desde el sistema financiero han presionado la venta de inmuebles desde inicios del 2013, lo que ha dejado oferta construida sin colocar hasta el día de hoy, tanto en oficinas como en viviendas.

En este panorama, pese a la inflación y al aumento del tipo de cambio, Colliers

> no prevé un aumento de precios en los inmuebles en lo que queda del año, ya que el objetivo de los desarrolladores debe apuntar a vender las propiedades disponibles, sobre todo en el segmento C, en zonas como Ate, Comas o algunos sectores de San Miguel. ("¿Qué le espera al mercado inmobiliario peruano este año?", 24 de abril de 2016).

En el rubro de oficinas, Giancarlo Malatesta, director de Binswanger Perú, aclara en "¿Qué le espera al mercado inmobiliario peruano este año?" (24 de abril de 2016), que

> no se puede hablar de Lima como un todo para comentar el ritmo de ventas. El ejecutivo está convencido de que la capital es una ciudad fraccionada, por lo que, aunque en promedio se puede hablar de sobreoferta, la situación es diferente para cada zona.
>
> Por ejemplo, destaca que Magdalena y Surco no serían los distritos idóneos para levantar nuevos proyectos por sus niveles de vacancia, mientras que el sector conocido como San Isidro empresarial es una zona consolidada que mantiene una demanda fuerte; en tanto, en Jesús María, la demanda estaría reaccionado ante el ajuste de precios a la baja.

1.7. Situación actual del sector

- El año record de ventas para el mercado inmobiliario, en donde existían alrededor de 600 firmas fue el 2012, habiendo caído más de 300 en los últimos 3 años.
- ¿Quiénes quedan? Las empresas con mejores estrategias que pueden compensar el contexto de menor ritmo de crecimiento.
- Según lo indicado en "¿Qué le espera al mercado inmobiliario peruano este año?" (24 de abril de 2016),

    > la desaceleración de la economía y mayores restricciones en el acceso al crédito desde el sistema financiero han presionado la venta de inmuebles desde inicios del 2013, lo que ha dejado oferta construida sin colocar hasta el día de hoy, tanto en oficinas como en viviendas.

- Con este panorama la dirección General de Cunsac se encuentra en la disyuntiva de si seguir con el plan de desarrollo y crecimiento sostenido u optar por un panorama conservador durante el periodo de 2 años mientras la coyuntura política, social y económica a nivel mundial y país actual se estabiliza.
- Debemos tener muy en claro la diferenciación del concepto de precio y valor. Tal y como se muestra en "¿Qué le espera al mercado inmobiliario peruano este año?" (24 de abril de 2016), "el primero es lo que se paga por la tierra y el segundo lo que se va a construir o hacer". Con ello debemos ser conscientes de que "no se puede evaluar la rentabilidad por el precio del metro cuadrado, sino por lo que se va a levantar en este espacio que se adquiere".
- Según los especialistas en el mercado, tal y como indican en "¿Qué le espera al mercado inmobiliario peruano este año?" (24 de abril de 2016), "la demanda no se ha contraído, existiendo la misma en los espacios de zonificación comercial y de oficinas, en donde hay demanda para proyectos inmobiliarios de educación, salud y entretenimiento."

Eso somos en la actualidad, pero el mercado sigue creciendo, sigue cambiando,

y nosotros debemos permanecer involucrados para estar inmersos en los cambios. Como dice el dicho "*si no innovas, no vas…"*

Antes de pasar a presentar las alternativas de inversión, quisiera que pudieran ubicar a la empresa en la actualidad, ayudándonos con el resumen general de resultados presentado en el anexo 7.17.

Como se puede apreciar, el 42 % de utilidad es proporcionada por el alquiler de almacenes, que es el primer negocio que se estableció, seguido por un 22% de utilidad proporcionado por el alquiler de oficinas. Este porcentaje se incrementará cuando se encuentre alquilado el 100 del CE, el cual a la fecha se encuentra alquilado en un 80%.

El negocio del alquiler de casas representa el 3 %, mientras que el negocio de transporte arroja índices negativos, que han determinado la decisión de cerrar dicho negocio a fines de este año.

1.8. Alternativas de inversión

Luego de la síntesis presentada, a continuación, describimos las alternativas que se han tomado en cuenta, basándonos en la experiencia que tenemos, pero a la vez buscando nuevos negocios.

1.8.1. Desarrollo de la ampliación y edificación de la fase 2 del Centro Empresarial Cunsac

Se construirá la etapa 2 del CE, en un área de 1,500 m^2, siendo un edificio de 8 pisos y 4 sótanos, que se conectaría directamente con el CE, duplicando su capacidad, siendo dirigida siempre al segmento de mercado socio económico C – D.

La ampliación del edificio se realiza en una zona donde fuimos los innovadores en el sector oficinas. Siendo un mercado netamente industrial hasta el año 2000, la implementación de oficinas y centros comerciales ha tenido un crecimiento

geométrico, siendo nuestra empresa quien lidera el sector inmobiliario de oficinas.

Dentro del formato, se ha incluido el área de esparcimiento que consta de:

- Área abierta de esparcimiento de 500 m2.
- Un campo deportivo de Vóley.
- Un campo deportivo de Básquet.
- Un campo deportivo de Fulbito 5x5.
- Área de Parrillas.
- Área de comedor para 50 personas techada.
- Con servicios de música, duchas (agua caliente y fría), servicios higiénicos modernos.
- En la actualidad ningún edificio de la zona cuenta con estas características.

1.8.1.1. Inversión

La inversión que implica este proyecto se financiaría con préstamo a largo plazo, con hipoteca del mismo.

- El monto de inversión estimado es de S/. 17’622,403.27 + 10 % de imprevistos = S/. 19,384,643.60 o $ 6’000,000.
- Tasa de interés bancaria 4 %.
  Plazo 5 años, incluyendo 1 año de periodo de gracia.
  El total de la inversión incluyendo gastos financieros es de: $ 6’729,264.96
  El detalle de la inversión se encuentra en el anexo 7.18 y el detalle de préstamo bancario en el anexo 7.19.

1.8.1.2. Ingresos y egresos mensuales

Los ingresos mensuales estimados son de $ 132,000.00, los cuales provienen del alquiler de oficinas.

Los egresos mensuales estimados son de $ 5,000.00. Esto debido a que se utilizará el personal administrativo ya existente y capacitado que actualmente tiene el manejo del CE1, siendo estos egresos los provenientes de la contratación de apoyo para dicho personal, pero no la creación de una nueva

área.
Se debe considerar que no se incluyen gastos de mantenimiento ni servicios que son facturados directamente a cada inquilino de acuerdo a su consumo.
Por tanto, el resultado mensual es de $ 127,000.00 y el resultado anual es de 1’524,000.00.
Por lo que, y suponiendo que los ingresos y gastos permanezcan constantes, la inversión se recuperaría en 53 meses, o 4.4 años.
La inversión que implica este proyecto se financiaría con préstamo a mediano plazo, con hipoteca del mismo.

1.8.2. Adquisición de terrenos para construcción y habilitación de almacenes

Estos terrenos deben ubicarse en zonas en crecimiento, y deben contar con un área aproximada de 4 mil m^2, y encontrarse listas para ser habilitadas.
La inversión que implica este proyecto se financiaría con préstamo a largo plazo, y con hipoteca del mismo.
Esta alternativa busca dirigirse al segmento de empresas industriales que requiere locales con características específicas, según lo reglamentado por la norma ISO9001, para almacenar sus productos.

1.8.2.1. Inversión

El monto de inversión estimado es de $ 5’026,000.
Terreno: $ 4´000,000 (+ intereses = $5’023,067).
Construcción: $ 1,026,000 (capital propio).
El total de la inversión incluyendo gastos financieros es de: $ 6’049,067.

1.8.2.2. Ingresos y egresos mensuales

Los ingresos mensuales estimados son de $ 34,000 + IGV.
Considerando que el costo del alquiler x m2 = $ 8.50 + IGV.
Los egresos mensuales estimados son de $ 1,000.00. Esto debido a que se utilizará personal administrativo ya existente y capacitado que actualmente tiene

el manejo de los almacenes, siendo estos egresos los provenientes de la contratación de apoyo para dicho personal, pero no la creación de una nueva área.
Se debe considerar que no se incluyen gastos de mantenimiento ni servicios que son facturados directamente a cada inquilino de acuerdo a su consumo.
Por tanto, el resultado mensual es de $ 33,000.00 y el resultado anual es de 396,000.00.
Por lo que, y suponiendo que los ingresos y gastos permanezcan constantes, la inversión se recuperaría en 15 años.
Aquí se estaría priorizando la adquisición de inmuebles, el incremento del activo fijo, colocando en un segundo lugar la rentabilidad.
El detalle de la inversión se encuentra en el anexo 7.20 y el detalle del préstamo bancario en el anexo 7.21.

1.8.3. Nuevo negocio: incursión en el sector educativo

Si bien este es un negocio que difiere de los que actualmente manejamos y podrían afianzar, este nuevo negocio resulta atractivo puesto que no requiere contar con mucha inversión y cuenta además con el local, puesto que se utilizaría un espacio en el actual CE.
Considerando desde el alquiler del local hasta la implementación y puesta en marcha del mismo, se ha elaborado un proyecto, el cual se detalla a continuación, con mayor minuciosidad.

1.8.3.1. Implementación

Se inicia con el alquiler del local, obtención de documentación para la licencia de funcionamiento, contratación de personal idóneo y puesta en marcha.
La inversión que implica este proyecto se financiara con fondos propios
Dirigida al segmento socio económico C – D y segmento demográfico por edades entre 16 y 23 años.

- Costo de la implementación S/. 74,790.39 o $ 23,012.43 (ver cuadro 1).

- Ingresos Mensuales

La rentabilidad mensual estimada es de S/. 4,753.37 o $ 1,462.57.

Por lo que la inversión se recuperaría en 1 año y 4 meses

1.8.3.2. Descripción del proyecto de una academia técnica pre universitaria

1.8.3.2.1. Idea del Negocio

El objetivo es crear una academia de formación. Las materias que en ella se dicten serán variadas y en diferentes modalidades.

1.8.3.2.2. Identificación del proyecto

Este proyecto está pensado para un grupo de personas activas, que tengan nociones en pedagogía para así poder transmitir conocimientos de la forma más adecuada, además de conocimientos en otras materias. Este grupo deberá tener la capacidad para gestionar personas y habilidades sociales.

1.8.3.2.3. Descripción del producto servicio

- **El producto o servicio**

Tomando como fuente el proyecto desarrollado en Empresa e Iniciativa Emprendedora (31 de julio de 2011),

> la actividad principal del centro es impartir clases de materias variadas y en distintas modalidades.
>
> Para el desarrollo de las clases, los cursos deben estar compuestos por grupos que no estén masificados y cuyos componentes posean una

similitud de conocimientos. Es conveniente por tanto que los grupos tengan un máximo de 20 alumnos por clase.

Respecto al contenido de los cursos, estos serán muy variados, y dependerán de la materia sobre la que versen.

- **Cursos a dictar**

Preparación para ingreso a universidades. Curricular acelerada para el examen de admisión de las universidades o institutos en el rango promedio competitivo.

Formación Profesional Ocupacional. "Cursos orientados hacia el empleo, diseñados con un enfoque laboral ayudado con las sesiones de orientación profesional y la realización de prácticas en empresas, que faciliten a los alumnos su pronta incorporación al mercado laboral." (Empresa e Iniciativa Emprendedora, 31 de julio de 2011, p. 9).

Cursos para empresas. Impartir estos cursos permitirá que los trabajadores de las empresas tengan un aprendizaje continuo.

Para este proyecto, se han considerado estos tres tipos de cursos y con el paso del tiempo y de manera gradual, se podrá ir incrementando la oferta, ya que existe un amplio abanico de materias sobre las que se pueden dictar cursos en una academia de formación.

1.8.3.2.4. El mercado

En el caso de la preparación universitaria, conociendo la tendencia en el mercado, pensando en las universidades particulares y estatales las que marcan las fechas de medio año y fin de año con exámenes de admisión, habiéndose vuelto más competitivas y un negocio para dicho rubro.

Se establece que aquellos jóvenes que desean forjarse un futuro deben tener una predisposición de conocimientos los mismos que al pasar por los colegios

se van perdiendo año tras año; la idea de una academia pre universitaria es reforzar y recordar junto con ellos los conocimientos ya obtenidos.

En cuanto al mercado laboral, Granada Empresas (2007) indica que “la fuerte competitividad existente obliga a que la formación complementaria sea cada vez más importante para encontrar un puesto de trabajo o para permanecer en él sin llegar a quedarse obsoletos”. Comenta también que “el mercado de las academias, centros de enseñanza y formación es tan variado como disciplinas y alumnos existen, y todas las enseñanzas han tenido que adaptarse al reto de las nuevas tecnologías y las exigencias de la sociedad” (p. 4).

Por lo expuesto anteriormente, Granada Empresas (2007) indica que “son muchos los inversores que optan por abrir un centro de enseñanza, un negocio que puede tener muchas ventajas y que, dependiendo que actividad, complementa otras necesidades más allá de la educación” (p. 4).

Granada Empresas (2007) concluye que

> los centros de formación suponen una buena opción para los emprendedores e inversores que quieran gestionar su propio negocio, debido a que, hoy día, se ofrece una oferta muy variada de materias y modalidades. Además, este tipo de actividad genera una demanda constante y, si el método es adecuado, puede que hasta difícil de absorber por el sector. (p. 5).

1.8.3.2.5. Los clientes

Tomando como fuente a Granada Empresas (2007), los clientes del servicio serán:

> **Estudiantes pre universitarios**. La formación en diversas materias en los colegios es muchas veces deficiente, y para aumentar los conocimientos en estas áreas los pre-universitarios tienen que acudir a las academias privadas para complementar sus estudios.

Adultos trabajadores o desempleados. Son personas que quieren formarse para aumentar sus conocimientos, bien por mejorar en su trabajo, bien para encontrar un empleo.

Empresas tanto privadas como públicas. Se preparan cursos para aquellas empresas que quieran suministrar formación a sus empleados. (p. 6).

1.8.3.2.6. La competencia

Los dos principales competidores son:

Otras academias privadas. Según Granada Empresas (2007), “las academias situadas en la localidad comprenden una competencia directa ya que estas academias poseen su clientela fija y una reputación” (p. 5).

Particulares que imparten clases. Según Granada Empresas (2007), “son clases que, generalmente, se imparten en domicilios particulares sin medios y escasa metodología. Sin embargo, presentan la ventaja de tener precios más económicos” (p. 5).

1.8.3.2.7. Ventajas Competitivas

Para lograr el éxito del negocio, podemos seguir las recomendaciones que indica Empresa e Iniciativa Emprendedora (31 de julio de 2011), de las cuales se destacan: “diversificación de la cartera de servicios de las academias, aprovechamiento de las instalaciones y asociarse con empresas del sector para garantizar no sólo los aspectos tecnológicos sino también los pedagógicos” (p. 1).

1.8.3.2.8. Plan de ventas

Empresa e Iniciativa Emprendedora (31 de julio de 2011) recomienda que “antes de inaugurar el negocio, es muy importante realizar una campaña de promoción inicial para dar a conocer el centro”. (p. 1).

Para la captación de clientes se realizará un plan de comunicación. Empresa e Iniciativa Emprendedora (31 de julio de 2011) indica que este plan comprenda las siguientes actuaciones:

> ***Reparto de dípticos****:* Como complemento a la acción anterior, se pueden repartir folletos publicitarios en la puerta de colegios, supermercados, cafeterías o mercado de abastos.
>
> ***Cartelería****:* Se pueden pegar carteles por las asociaciones de vecinos, colegios, centros cívicos, etc.
>
> ***La mejor forma de captación de clientes es el «boca a boca»****.* Por ello es importante la satisfacción del cliente a fin de que recomienden el servicio. (p. 1).

1.8.3.2.9. Localización

Hay que tener en cuenta el beneficio de que la empresa se encuentre próxima a vías de comunicación y que se pueda abastecer de materias primas y otros productos en esa misma zona sin necesidad de desplazarse.

1.8.3.2.10. Plan de organización y recursos humanos

Tomando como fuente a Granada Empresas (2007), la estructura del negocio será:

> **Director**. Realizará todas las tareas de gestión de la empresa. Además, desarrollará las actividades comerciales. Por regla general, este tipo de academias suelen ser montadas por personas que tienen conocimientos académicos y experiencia en la formación. En ese caso suelen dar clases

de las materias en las que está especializado. En el presente proyecto se considerará que el director asume funciones de profesor impartiendo clases.

Profesores/as. Su función principal es la de impartir formación en el área donde estén especializados. Lo más valorado para estos puestos es la experiencia como docente y la capacidad de transmitir conocimientos. Aunque lo habitual en este tipo de empresas es contratar a los profesores por horas, en principio se contará con un profesor en plantilla que estará a tiempo completo.

Auxiliar administrativo/a. Esta persona estará encargada de atender el centro, las necesidades de información (atención telefónica, recepción de correo, etc.) y también desempeñará las tareas administrativas habituales (seguimiento de asistencia, cobros, documentación, etc.). Por la naturaleza del puesto deben valorarse las habilidades sociales de la persona que lo ocupe. Esta persona estará contratada a tiempo completo. (p. 12).

Para los análisis de plan económico financiero - inversiones y financiamiento ver el anexo 7.22. y para el análisis económico financiero II ver el anexo 7.23.

1.8.3.2.11. Resumen

Inversión

El monto de inversión estimado es de S/. 74,790.39 o $ 23,012.43.

Costo del terreno: se alquilaría el local.

Rentabilidad

La rentabilidad mensual estimada es de S/. 4,753.37 o $ 1,462.57, y rentabilidad anual de S/. 57,040 o $ 17,551.

Por lo que, y suponiendo que los ingresos y gastos permanezcan constantes, la inversión se recuperaría en 1 año y 4 meses.

1.9. Anécdotas

Desde los inicios de la empresa, siempre se ha buscado trabajar con personas que se pusieran la camiseta, que se sintieran como en casa y por lo tanto buscaran el progreso de la misma, actuando siempre en la forma más ética y profesional posible.

Cuando se abrió la primera oficina la gerente, asistente, coordinadora, secretaria y conserje era la actual gerente general. Disfrutó de cada uno de estos puestos y aprendió a desenvolverse en el campo.

Con el crecimiento de la empresa fue necesario contratar a una asistente y un jefe de transporte, que también cumplía con las funciones de mecánico. Así aparecen Encarna y Vitaliano, los primeros, eternos e invalorables colaboradores, quienes con su apoyo y empuje hicieron que los sueños de crecimiento y superación de la empresa se hicieran realidad.

Como no recordar las amanecidas con Vitaliano, cuando una unidad se malograba, o se tenía que quedar cuidando la carga en algún “almacén peligroso”. O las largas colas para conseguir ser los primeros en llegar a los boxes en los CD y salir muy temprano a repartir.

Luego, cuando se inició la construcción de los almacenes, cuan ejemplar supervisor, sin título ni preparación alguna, pasaba días enteros revisando detalladamente los trabajos, llamando la atención al trabajador que se permitiera estar flojeando. Lo recordamos trepando andamios y haciendo oídos sordos a las llamadas de atención por su capacidad de desacato a toda norma de seguridad, y es que él pensaba que era un “gato con 7 siete vidas”. Este atrevimiento le costó más de una caída, e incluso una tan fuerte, como caer de un tercer piso, terminando en el Hospital, y la gerente general a su lado en un pasillo esperando a ser atendido… Días difíciles, pero a Dios gracias con un final feliz.

Ese fue nuestro Vitaliano, quien nos dejó hace 2 años para partir y estar al lado de nuestro Señor y cuidarnos desde allá arriba. Solo podemos decir que vivió y

murió en su ley, haciendo lo que más le gustaba: trabajando con sus unidades y en su casa, como él mismo decía.

Y Encarna, una chica provinciana, estudiante de Administración de un Instituto Tecnológico que había venido a Lima buscando poder estudiar y crecer personalmente. ¡Cómo nos sorprendió! asustada al principio cumpliendo puntualmente con todo lo que se le solicitaba, y aportando siempre algún comentario u ocurrencia, por más ilógica que pareciera.

Siempre fue de carácter fuerte, y con el pasar de los años ese carácter, aunado a la experiencia que iba adquiriendo y los estudios que realizó, la convirtieron en una excelente asistente y supervisora, que actualmente tiene a su cargo el Control de todos los Contratistas. Han pasado ya 17 años desde que ingresó a la empresa, y nos ha acompañado en épocas buenas y malas. Tiene ahora 2 maravillosas hijas y Javier, su esposo, fue su compañero de trabajo en los primeros años en la empresa, así es que como no decir que todo queda en casa.

Como estas 2 tenemos muchas más anécdotas. Qué bellos recuerdos…

Finalmente, nos sentamos y ponemos a pensar: ¿es el momento de hacerlo?, ¿el entorno externo podría perjudicar el inicio y normal desenvolvimiento del proyecto de construcción del CE? Con todos los problemas existentes en el sector construcción, ¿no es muy arriesgado invertir hoy? Pero los negocios continúan fluyendo, así como los causes de los ríos que se han desbordado en nuestro país, y tanto daño nos han causado. Pero por eso mismo, es cuando más inversión privada y apoyo requiere nuestro Perú, así es que, ¡¡¡continuemos!!!

2. CONCLUSIONES

Luego de haber presentado las 3 alternativas de inversión, se puede apreciar que en todas ellas se tiene un flujo positivo y una recuperación ya sea en el corto o en el largo plazo.

La decisión de que alternativa llevar a cabo, depende del grado de riesgo que el decisor decida tomar. Como es bien sabido mientras exista un mayor grado de riesgo, mayores serán los beneficios económicos, y viceversa.

Pero debemos tener cuidado con seguir consolidando a la empresa, y tener siempre los pies puestos sobre la tierra, puesto que, en el mercado actual tan oscilante, se debe estar atentos y tener la capacidad económica de soportar cualquier imprevisto que pueda ocasionar un retroceso en la economía que involucre directamente al negocio y su capacidad de crecimiento.

En caso se tome la decisión de llevar a cabo la:

Alternativa 1. Desarrollando la ampliación del CE.

Fortalezas*:*

- Es el core de nuestro negocio, conocemos el manejo del mismo y contamos con el personal capacitado para hacerlo.
- Si bien se tendría que contratar personal calificado, este estaría supervisado por personal que actualmente ya labora en la empresa y cuenta con el *know how*.
- Se cuenta con la aprobación del crédito bancario, según lo descrito en el anexo 7.19.
- Cuando se culmine la construcción del metro de la Línea 2, la ubicación estratégica permitirá la inmediata revaluación de las oficinas.

Debilidades:

- La influencia del ambiente político y económico de nuestro país.
- Asimismo, el avance de la construcción y término del metro Línea 2, puesto que a la fecha este viene siendo un factor predominante en la baja de la demanda de oficinas por la zona, por la congestión vehicular que ha ocasionado su construcción.
- La cuestión es, si se tiene la capacidad económica para esperar la mejora en el entorno puesto que la recuperación de la inversión sería de 4.4 años.

Alternativa 2. Compra de un terreno nuevo y construcción de almacenes.

Fortalezas

- Es también el core de nuestro negocio, y se cuenta con el histórico tanto de la empresa constructora que se hizo cargo de la construcción de los almacenes actuales, como de los proveedores que se requieren.
- Puesto que conocemos el manejo del mismo y contamos con las áreas encargadas de manejar la implementación del nuevo almacén, no sería necesario implementar una nueva área.
- Si bien se tendría que contratar personal calificado para ubicarlo en este almacén, este estaría supervisado por personal que actualmente ya labora en la empresa y cuenta con el *know how*.
- Se cuenta con la aprobación del crédito bancario, según lo descrito en el anexo 7.21.
- No bien se tenga listo se alquilará en el breve plazo y se mantendrá un flujo constante de ingresos con el que se amortizará la deuda hasta su cancelación en 15 años.
- La empresa habrá adquirido un nuevo activo.

Debilidades

- La recuperación de la inversión será a largo plazo, 15 años.
- La influencia del ambiente político y económico de nuestro país.

Alternativa 3. Incursión en el sector educativo.

Fortalezas

- La inversión no es grande y se financiaría con recursos propios.
- La recuperació0n sería en 1.4 años.
- Sería el inicio de la creación de un nuevo negocio para la empresa.

Debilidades

- Es un negocio nuevo, diferente al core actual de la empresa.
- No se tiene conocimiento de cómo manejar dicho sector.
- Se tendría que contratar personal idóneo que no podría ser supervisado por área alguna de la empresa al no contar con el *know how* para hacerlo, gestionando los recursos humanos.
- Implementación al 100% del nuevo negocio.

Como bien dijimos al comienzo de las conclusiones, la decisión final dependerá del grado de riesgo que quiera asumir la gerencia general, ente decisor de estos proyectos.

3. Anexos

Anexo 3.1. Áreas de la Empresa

I. Recursos Humanos

- Cunsac cuenta en la actualidad con una estructura funcional, como lo podemos apreciar en el anexo 7.2.

- Nuestra empresa busca tener como socios estratégicos a cada uno de los integrantes de la familia Cunsac, con cuyo compromiso hemos conseguido lograr los objetivos planteados.

- En la actualidad contamos con una plana de 80 personas, distribuidas en las 4 áreas de la empresa.

- Con la evolución de la empresa, también ha evolucionado el concepto y significado del área de Recursos Humanos.

- En un principio, las áreas que la componían son: reclutamiento y selección, contratación, capacitación, administración y gestión del personal.

- En la actualidad, la gestión de los Recursos Humanos ha avanzado a la par que la tecnología y el conocimiento. Desde este contexto, nos hemos centrado en el esfuerzo colectivo a fin de lograr agenciar objetivos estratégicos tales como: confianza, compromiso, creatividad, inventiva y solidaridad, en otras palabras: capital humano como activo intangible. Gracias a este enfoque, buscamos lograr objetivos y metas propuestas, considerando y resaltando las habilidades, destrezas y conocimientos del personal, buscando ser siempre cada vez más competitivos.

- Los requisitos fundamentales en la evaluación para la contratación de nuestros colaboradores son:
    1. Personal motivado, capaz y con ganas de innovar.
    2. De alto nivel para el puesto gerencial para el nuevo CE2.
    3. Para los niveles medios, profesionales jóvenes, proactivos, con alto rendimiento y capacidad de respuesta rápida ante las diversas situaciones que se presenten, con dotes comerciales, conocimiento en informática y manejo de un segundo idioma.

- Para lograr estos objetivos y mantenerse actualizada, la empresa realiza constantes charlas de capacitación en las diversas áreas como son:
    1. Administrativa y contable.
    2. Seguridad.
    3. Mantenimiento.
    4. Supervisores de transporte.
    5. Choferes y auxiliares.

- La contratación de personal para puestos de dirección intermedios tiene un segundo filtro en cada jefatura, siendo el tercero en la gerencia general.

- Asimismo, se ha realizado la contratación de personal de la siguiente manera, siendo siempre el primer filtro la jefatura de recursos humanos:
    1. Jefaturas de área. Entrevistadas directamente por la gerencia general de la empresa
    2. Personal de seguridad. Jefatura de seguridad.
    3. Personal de mantenimiento. Administrador del CE.
    4. Área contable. Jefatura de contabilidad.

II. Supervisión administrativa

Área contable

1. Independiente, reporta directamente a la Gerencia General.
2. Contadora externa:
    a. Función: revisión quincenal de la información.

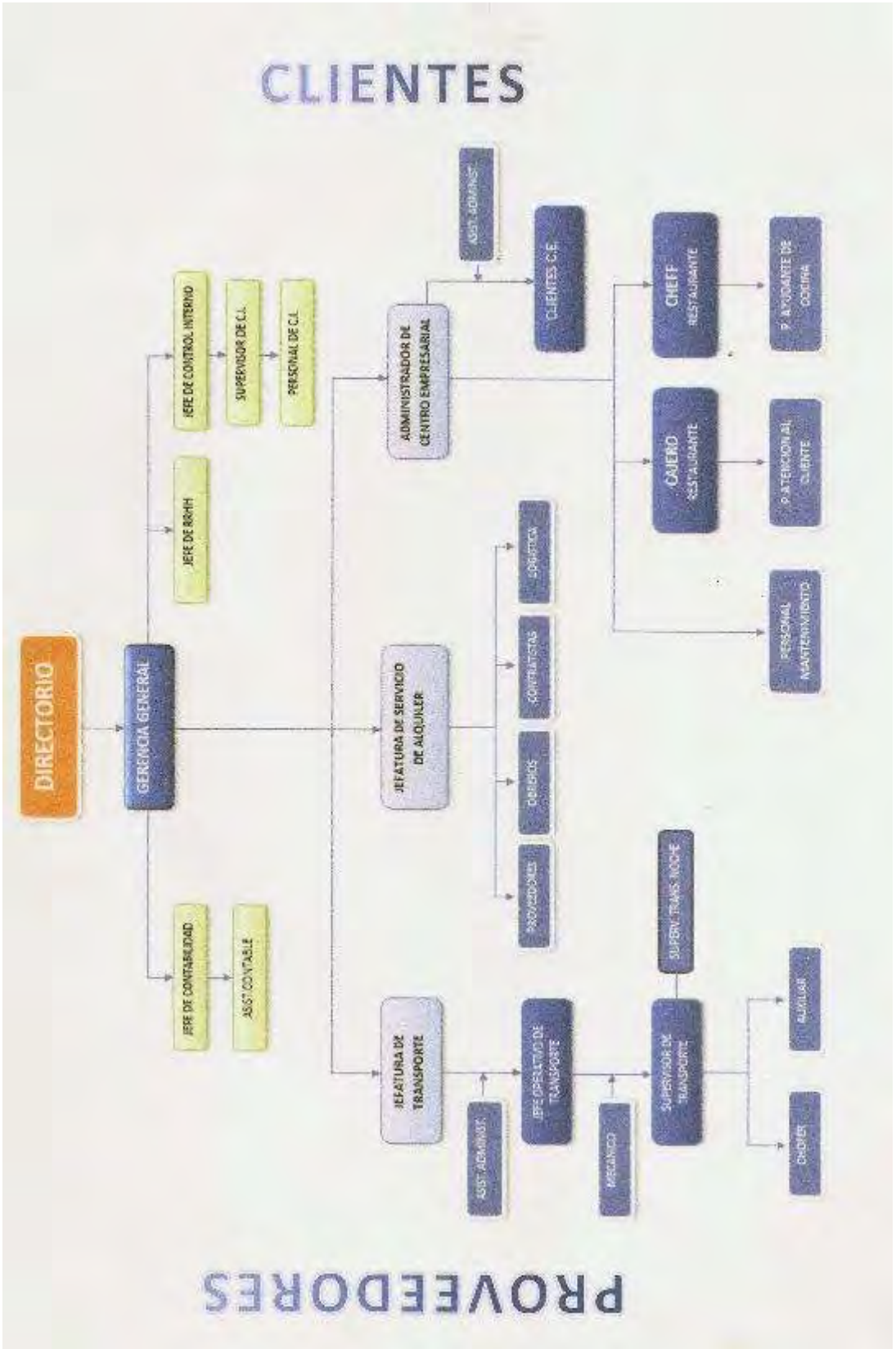
b. Objetivo: corregir cualquier error encontrado, evitando así pasarlo al siguiente periodo.

3. Auditoria externa anual:
    a. Objetivo: detectar problemas o anomalías del periodo anual pasado y tomar las medidas correctivas necesarias.
4. Asesoría tributaria externa:
    a. Objetivo: revisión anual tributaria.

Área de Seguridad

1. A cargo de la jefatura y con un supervisor como mando medio.
2. Estrechamente interrelacionada con el área de recursos humanos y administración del CE, quienes están en conexión permanente con la central telefónica de Serenazgo de la Municipalidad de El Agustino y la Central de Emergencias de la Policía Nacional del Perú.
3. Utiliza como herramienta de control el sistema de cámaras de seguridad al cual tienen acceso permanente para verificar el normal desenvolvimiento y cualquier eventualidad dentro y fuera del CE.

Anexo 3.2. Organigrama de la empresa



Fuente: elaboración propia

Anexo 3.3. Publicación sobre el mercado inmobiliario en Perú en el diario Gestión

GESTIÓN

¿Qué le espera al mercado inmobiliario peruano este año?

de cambio, Colliers no prevé un aumento de precios en los inmuebles en lo que queda del año, ya que el objetivo de los desarrolladores debe apuntar a vender las propiedades disponibles, sobre todo en el segmento C, en zonas como Ate, Comas o algunos sectores de San Miguel.

"Si los productos no se venden con la misma velocidad, no parece una buena estrategia subir los precios. Resulta interesante ver cómo una de las primeras apuestas ante la desaceleración fue variar las dimensiones para no cambiar el precio de los departamentos. En pleno boom, el promedio era 70 o 75 metros cuadrados o un poco más, y se empezó a bajar a 65 metros cuadrados, como una especie de ilusión óptica para mantener los precios reduciendo el tamaño. Ahora, tendrán que usar nuevas estrategias", anota Vidal.

En el rubro de oficinas, Giancarlo Malatesta, director de Binswanger Perú, aclara que no se puede hablar de Lima como un todo para comentar el ritmo de ventas. El ejecutivo está convencido de que la capital es una ciudad fraccionada, por lo que, aunque en promedio se puede hablar de sobreoferta, la situación es diferente para cada zona.

Por ejemplo, destaca que Magdalena y Surco no serían los distritos idóneos para lanzar nuevos proyectos por sus niveles de vacancia, mientras que el sector conocido como San Isidro empresarial es una zona consolidada que mantiene una demanda fuerte; en tanto, en Jesús María, la demanda estaría reaccionando ante el ajuste de precios a la baja.

Movidas

Los especialistas coinciden en que el mercado inmobiliario peruano está lejos de haberse detenido. No solo registra ritmos interesantes de ventas en proyectos de viviendas no masivos con precios por encima de US$ 1,700 por metro cuadrado, sino que las inmobiliarias se están mostrando activas en la compra de terrenos.

Al cierre del año pasado, la inmobiliaria Brrania compró un terreno en Surco y Las Condes (Imagina) lo hizo en San Miguel, con miras a desarrollar nuevos proyectos de vivienda.

El director ejecutivo de Edifica revela que sus mejores negocios para desarrollar un banco de tierras se han generado en los ciclos más complicados para la economía. Así, en plena campaña electoral, en el 2015 compraron un terreno en Miraflores y este año planean contar con tres a cuatro más para desarrollar viviendas para los sectores A y B en distritos similares como San Isidro o Barranco.

Malatesta explica que, si bien la tierra tiene poca elasticidad para la corrección de precios, la rentabilidad de cada negocio en el mercado inmobiliario va a depender de la calidad del proyecto.

"Se tiene que diferenciar entre precio y valor. El primero es lo que se pagó por la tierra y lo segundo, lo que se va a hacer. No se puede evaluar la rentabilidad por el precio del metro cuadrado, sino por lo que se va a levantar. La buena noticia es que la demanda no se ha contraído. En espacios de zonificación comercial hay demanda para proyectos inmobiliarios de educación, salud, entretenimiento u

BLOGS
VER TODOS

Riesgos Financieros

Gestión del Riesgo de Desastres: el Sector Pr...

Economía para todos

¿Qué es la especulación?

Comienza XIII

Persamiento de diseño

Comercio electrónico en el Perú – 2017

PREGUNTA DEL DÍA

¿Cree que los organismos reguladores obstaculizan la inversión privada?

WALL STREET
VER VIDEOS

9

10

MULTIMEDIA

CARICATURA

hotelería, donde las cifras se han mantenido en buen ritmo".

Recetas exitosas

Con la visión de una Lima fraccionada, el director de Binswanger Perú señala que la desaceleración ha generado proyectos [illegible] y otros castigados en el mercado de oficinas. ¿Cómo ubicarse en el primer grupo? Malatesta detalla tres fórmulas.

El edificio Leuro de Inversiones Benavides sería el emblema de la primera [illegible] por [illegible]. [illegible] Elguide, gerente general de la inmobiliaria, asegura que el objetivo fue desarrollar un edificio con valor agregado sin variar los precios del mercado. Inaugurado a fines del año pasado, el proyecto se convirtió en el primero del país en tener la certificación [illegible] sostenibles LEED, lo que supuso una inversión entre 18% y 20% más que un proyecto regular.

El proyecto de 60,000 metros cuadrados, 17 pisos y ocho de sótanos salió al mercado a ofrecer 38 oficinas [illegible] con precios de alquiler entre US$ 19 y US$ 21 por metro cuadrado, en línea con el promedio del mercado.

Para fines de febrero el 60% de las oficinas ya estaban alquiladas y otro 30% se encontraba en negociación, aprovechando una demanda insatisfecha de las empresas internacionales que operan en el Perú por llevar sus oficinas a un edificio LEED. Para este año, la inmobiliaria espera completar el 100% de su capacidad y empezar a trabajar en nuevos proyectos similares.

Otra apuesta exitosa sería la de Cunsac. Con un edificio de siete pisos en Ate, la firma ofrece la opción más [illegible] de oficinas, en una ubicación conectada a rutas de transporte masivo, con lo que ha conseguido alquilar el 85% de su oferta en un año. Esta sería una opción interesante para grandes compañías que no requieren, para cuidar su imagen, mantener a todo su personal [illegible] en distritos tradicionalmente corporativos.

Por último, Malatesta ve buenas oportunidades para los complejos mixtos, como el que [illegible] para el C.C. Camino Real, que puede unir espacios para el comercio, oficinas e, incluso, hoteles. La estrategia, como en los casos anteriores, sería ofrecer un producto único en el mercado que irrumpa en la oferta existente para compensar los momentos de desaceleración. Al ser desarrollos diferentes, [illegible], opinan los especialistas.

Oportunidades

Edifica se muestra confiada en la buena salud del mercado inmobiliario de viviendas. Juan Carlos Tassara, su director ejecutivo, adelanta que sus próximos productos estarán orientados a reforzar la inversión en inmuebles de personas naturales. Según sus cifras, el 30% de sus clientes compra departamentos para alquilarlos, con lo que obtienen una rentabilidad de entre 7% y 9%, sin contar la plusvalía.

Por lo tanto, aún ven espacio para nuevos desarrollos inmobiliarios en los sectores A y B orientados a este público. Esto es, ofrecer inmuebles de áreas pequeñas, con amplias áreas comunes en zonas consolidadas. Aunque, a partir del

[illegible] Página 3 de 4

Fuente: ¿Qué le espera al mercado inmobiliario peruano este año? (24 de abril de 2016)

Anexo 3.4. Balance de situación financiera al 30.06.2017

CARBAJALES UNIDOS S.A.C.
RUC: 20423074672

BALANCE

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 30 DE JUNIO DE 2017

Expresado en Nuevos Soles

(Notas)

I ACTIVO		S/.	II PASIVO		S/.
ACTIVO CORRIENTE			**PASIVO CORRIENTE**		
EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	(1)	4,212,597	TRIBUTOS POR PAGAR	(10)	482,557
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	(2)	689,834	REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR	(11)	-
CUENTAS POR COBRAR ACC. Y/O PERSONAL	(3)	35,233	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS	(12)	29,606
CTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS	(4)	2,200	CUENTAS POR PAGAR DIRECTORES	(13)	60,000
SERVICIOS CONTRATADOS POR ADELANTADO	(5)	1,168	OBLIGACIONES FINANCIERAS	(14)	2,955,767
ACTIVO DIFERIDO	(6)	881,406			
OTRAS CUENTAS DEL ACTIVO	(10)	475,036			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		**6,297,474**	**TOTAL PASIVO CORRIENTE**		**3,527,930**
			PASIVO NO CORRIENTE		
			PASIVO DIFERIDO		3,935,988
ACTIVO NO CORRIENTE			OBLIGACIONES FINANCIERAS	(14)	26,799,993
			CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	(13)	1,304,132
INVERSIONES INMOBILIARIAS-NETO	(7)	90,987,252	**TOTAL PASIVO NO CORRIENTE**		**32,040,113**
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO-NETO	(8)	14,082,201	**TOTAL PASIVO**		**35,568,043**
INVERSIONES MOBILIARIAS	(9)	292,198	**III PATRIMONIO**		
ACTIVO DIFERIDO	(6)	5,387,155	CAPITAL	(15)	53,690,000
			EXCEDENTE DE REVALUACION	(16)	13,117,672
			RESULTADOS ACUMULADOS	(17)	9,296,364
			RESULTADOS DEL PERIODO	(17)	5,374,201
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		**110,748,806**	**TOTAL PATRIMONIO**		**81,478,237**
TOTAL ACTIVO		**117,046,280**	**TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO**		**117,046,280**

Las notas que se acompañan forman parte de los estados financieros.

JAKELINE DEL AGUILA V.
C.P.C C.
Matricula 23599

Fuente: Cunsac

CARBAJALES UNIDOS S.A.C.
RUC: 20423074672

ESTADO DE RESULTADOS

Al 30 de Junio de 2017
Expresado en Nuevos Soles

VENTAS	*Nuevos Soles*
INGRESOS POR SERVICIOS	***7,067,003***
	0
UTILIDAD BRUTA	***7,067,003***
GASTOS DE OPERACIÓN	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	***-822,567***
GASTOS DE VENTAS	***-2,281,346***
UTILIDAD DE OPERACIÓN	***3,963,089***
OTROS INGRESOS Y/O GASTOS	
OTROS GASTOS DE GESTION	
INGRESOS DIVERSOS	***55,142***
GASTOS DIVERSOS	***-33,171***
INGRESOS FINANCIEROS	***2,597,634***
GASTOS FINANCIEROS	***-1,208,493***
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	***5,374,201***
IMPUESTO A LA RENTA	**-1,585,389**
	3,788,812

JAKELINE DEL AGUILA V.
C.P.C C.
Matricula 23599

Fuente: Cunsac

Anexo 3.5. Estado de resultados al 30.06.2017 – transporte

AREA DE TRANSPORTE
ESTADO DE RESULTADO AL 30 DE JUNIO 2017

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL	%
TRANSPORTE								
INGRESOS	46,114	51,506	37,808	47,136	68,381	39,490	290,435	
EGRESOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL	
CARGAS DE PERSONAL	33,688.25	33,688.25	33,688.25	33,688.25	33,688.25	33,688.25	202,129.50	49.16
Sueldos	33,688.25	33,688.25	33,688.25	33,688.25	33,688.25	33,688.25	202,129.50	
SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS	8,086.07	10,538.20	13,906.35	25,684.80	23,861.59	12,711.61	94,788.62	23.05
Movilidad	401.70	315.25	349.60	288.15	338.90	310.00	2,003.60	
Correos-Courrier	-	-	-	-	-	-	0.00	
Peajes	558.39	191.11	898.14	1,492.64	1,479.00	1,397.60	6,016.88	
Asesoria Administrativa	-	-	-	-	-	-	0.00	
Gastos Notariales y Registrales	-	-	-	-	-	-	0.00	
Servicio Contable	543.40	543.40	543.80	1,086.80	543.80	543.80	3,805.00	
Servicio Logistico de Transporte	-	-	-	-	-	-	0.00	
Mantenimiento y Repuestos	2,457.87	5,706.86	9,086.37	18,789.30	17,455.77	6,356.97	59,853.14	
Alquiler de Local	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	13,200.00	
Alquiler de Estacionamiento	-	-	-	-	-	-	0.00	
Electricidad	21.00	21.00	30.00	40.00	29.00	33.00	174.00	
Agua	30.00	30.00	32.00	53.00	30.00	30.00	205.00	
Entel	40.08	429.69	-	869.23	998.91	832.77	3,170.68	
Telefono	-	-	-	-	-	-	0.00	
Internet	-	-	-	-	-	-	0.00	
Publicaciones	1,667.86	409.04	70.81	141.62	258.14	296.86	2,844.33	
Gastos de Representacion	165.77	691.85	695.63	724.06	528.07	710.61	3,515.99	
Servicios Inafectos	-	-	-	-	-	-	0.00	
Gastos bancarios	-	-	-	-	-	-	0.00	
Servicios de Terceros	-	-	-	-	-	-	0.00	
Otros servicios	-	-	-	-	-	-	0.00	
TRIBUTOS	314.34	187.69	16.08	77.85	639.10	74.60	1,309.66	0.32
I T F	-	-	-	-	-	-	0.00	
Imp.Predial y arbitrios	-	-	-	-	-	-	0.00	
Arbitrios Municipales	-	-	-	-	-	-	0.00	
Imp.vehicular		136.43	-	-	133.10	-	269.53	
Otros adm.	314.34	51.26	16.08	77.85	506.00	74.60	1,040.13	
CARGAS DIVERSAS DE GESTION	10,558.60	18,987.97	12,881.57	12,808.06	14,474.73	12,617.10	82,328.03	20.02
Seguro Vehicular SOAT	338.98	-	-	-	378.46	-	717.44	
Seguro Transporte de Mercaderia		4,612.03	1,003.01	1,004.25	1,003.94	1,015.68	8,638.91	
Seguro de Inmueble	-	-	-	-	-	-	0.00	
Seguro Poliza Vehicular	-	-	-	-	-	-	0.00	
Suscripciones	-	-	-	-	-	-	0.00	
Combustible y Lubricantes	8,296.93	7,304.36	7,762.89	8,211.66	11,251.28	8,685.00	51,512.12	
Utiles de Oficina	7.63	113.47	-	-	64.07	-	185.17	
Utiles de Limpieza	-	-	-	-	-	-	0.00	
Impresiones	-	-	-	50.85	211.86	118.64	381.35	
Sanciones fiscales -administrativas	766.00	1,524.40	-	784.00	55.10	616.41	3,745.91	
Otras Cargas Diversas	1,149.06	5,433.71	4,115.67	2,757.30	1,510.02	2,181.37	17,147.13	
CARGAS FINANCIERAS	-	-	-	-	-	-	0.00	0.00
Intereses y gastos de Prestamo	-	-	-	-	-	-	0.00	
Intereses y gastos sobregiro	-	-	-	-	-	-	0.00	
Contratos de Arrendamiento Financiero	-	-	-	-	-	-	0.00	
Diferencia de Cambio	-	-	-	-	-	-	0.00	
PROVISIONES DEL EJERCICIO	5,106.49	5,106.49	5,106.49	5,106.49	5,106.49	5,106.49	30,638.94	7.45
Depreciación Equipos	-	-	-	-	-	-	0.00	
Depreciación Inmuebles	-	-	-	-	-	-	0.00	
Depreciación Unidades de Transporte	5,106.49	5,106.49	5,106.49	5,106.49	5,106.49	5,106.49	30,638.94	
TOTAL EGRESOS	57,753.75	68,508.60	65,598.74	77,365.45	77,770.16	64,198.05	411,194.75	100.00
SALDO	- 11,640.18	- 17,002.28	- 27,790.37	- 30,229.28	- 9,389.16	- 24,708.05	- 120,759.32	

Fuente: Cunsac

Anexo 3.6. Estado de resultados al 31.12.2016 – transporte

AREA DE TRANSPORTE

ESTADO DE RESULTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

AREA DE TRANSPORTE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	%
INGRESOS														
Ventas	70,178	57,084	54,500	45,405	58,686	51,496	45,490	52,245	40,269	37,444	40,443	78,506	631,745	
Enajenación de vehiculos	0	0	16,520	0	5,932	0	0	0	0	0	0	0	22,452	
TOTAL INGRESOS	70,178	57,084	71,020	45,405	64,618	51,496	45,490	52,245	40,269	37,444	40,443	78,506	654,198	
EGRESOS	**ENERO**	**FEBRERO**	**MARZO**	**ABRIL**	**MAYO**	**JUNIO**	**JULIO**	**AGOSTO**	**SEPTIEMBRE**	**OCTUBRE**	**NOVIEMBRE**	**DICIEMBRE**	**TOTAL**	
CARGAS DE PERSONAL	**33,688**	**33,688**	**33,688**	**33,688**	**33,688**	**33,688**	**33,688**	**33,688**	**33,688**	**33,688**	**33,688**	**33,688**	**404,259**	**45.50**
Sueldos y Salarios	33,688	33,688	33,688	33,688	33,688	33,688	33,688	33,688	33,688	33,688	33,688	33,688	404,259	
SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS	**20,314**	**24,724**	**24,117**	**23,818**	**21,681**	**23,815**	**21,314**	**20,624**	**24,680**	**23,330**	**28,284**	**34,861**	**291,563**	**32.82**
Movilidad	44	31	32	25	25	24	30	29	25	19	28	34	348	
Correos-Courrier	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Peajes	578	304	822	529	231	211	309	366	117	414	391	778	5,049	
Asesoria Administrativa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Gastos Notariales y Registrales	0	26	447	2	8	2	3	3	1	3	11	40	548	
Servicio Contable	13	13	13	400	13	13	13	13	13	13	13	13	542	
Mantenimiento y Repuestos	1,901	2,992	2,987	2,573	2,730	2,965	1,294	1,517	8,589	2,687	3,009	7,823	41,067	
Alquiler de Local	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	5,200	2,200	2,200	2,200	2,200	35,000	
Electricidad	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360	
Agua	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600	
Entel	120	92	71	71	71	71	71	71	71	71	1,501	65	2,346	
Telefono	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Claro	135	153	168	130	154	159	181	148	141	157	0	0	1,526	
Internet	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Publicaciones	128	69	54	35	35	239	71	35	228	317	47	44	1,303	
Gastos de Representacion	25	4	14	29	62	36	48	34	40	34	6	48	400	
Servicios Inafectos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Gastos bancarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Servicios de Terceros	3,059	4,380	2,850	3,362	616	689	1,179	1,847	1,040	6,677	7,048	6,780	39,527	
Otros servicios	11,230	13,581	13,581	13,581	14,654	16,325	15,036	11,280	12,136	10,658	13,950	16,956	162,966	
					-	0	0	0	0	0	0	0		
					-	0	0	0	0	0	0	0		
TRIBUTOS	**0**	**0**	**134**	**0**	**0**	**0**	**134**	**1,925**	**0**	**0**	**378**	**89**	**2,660**	**0.30**
I T F	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Imp.Predial y arbitrios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Arbitrios Municipales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Imp.vehicular	0		134	0		0	134		0	0	134	0	402	
Otros adm.								1,925			244	89	2,258	
CARGAS DIVERSAS DE GESTION	**9,755**	**14,132**	**8,858**	**8,693**	**11,559**	**10,472**	**7,799**	**15,390**	**7,049**	**9,878**	**10,338**	**14,827**	**128,751**	**14.49**
Seguro Vehicular SOAT	317	144	0	0	0	1,393	64	0	0	0	339	339	2,595	
Seguro Transporte de Mercaderia	0	2,767											2,767	
Seguro de Inmueble	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Seguro respons.civil								911		0	0	0	911	
Seguro Poliza Vehicular	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Suscripciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Combustible y Lubricantes	7,122	8,807	7,780	6,440	9,385	7,166	7,129	9,249	4,726	8,663	9,116	11,794	97,376	
Utiles de Oficina	43	180	30	175	7	0	111	26	161	0	0	7	740	
Utiles de Limpieza	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Impresiones	428	542	0	72	220	47	0	0	68	0	0	0	1,377	
Sanciones fiscales -administrativas	657	203	845	721	1,286	1,370	164	3,875	145	91	0	7	9,364	
Otras Cargas Diversas	1,190	1,489	202	1,284	661	497	331	1,329	1,950	1,124	883	2,680	13,620	
CARGAS FINANCIERAS	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0.00**
Intereses y gastos de Prestamo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Intereses y gastos sobregiro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Contratos de Arrendamiento Financiero	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Diferencia de Cambio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0			0	0	0	0	0	0	0		
								0	0	0	0	0		
PROVISIONES DEL EJERCICIO	**5,106**	**5,106**	**5,106**	**5,106**	**5,106**	**5,106**	**5,106**	**5,106**	**5,106**	**5,106**	**5,106**	**5,106**	**61,269**	**6.90**
Depreciación Equipos	5,106	5,106	5,106	5,106	5,106	5,106	5,106	5,106	5,106	5,106	5,106	5,106	61,269	
Depreciación muebles y enseres	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Cuentas cobranza dudosa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAL EGRESOS	**68,863**	**77,650**	**71,902**	**71,305**	**72,034**	**73,081**	**68,040**	**76,733**	**70,524**	**72,002**	**77,795**	**88,571**	**888,501**	**100.00**
SALDO	**1,315**	**-20,566**	**-882**	**-25,900**	**-7,417**	**-21,585**	**-22,550**	**-24,488**	**-30,254**	**-34,559**	**-37,352**	**-10,065**	**-234,304**	

Fuente: Cunsac

Anexo 3.7. Estado de resultados al 30.06.2017 – almacenes

ALMACENES - NICOLAS AYLLON 2931

ESTADO DE RESULTADO AL 30 DE JUNIO 2017

ALQUILERES ALMACENES INGRESOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL	%
Diferencia de cambio	103,794	103,794	103,794	103,794			415,176	
NICOLAS AYLLON 2931	471,183	469,317	466,297	472,310	442,665	446,121	2,767,893	
TOTAL	574,977	573,111	570,091	576,104	442,665	446,121	3,183,069	
EGRESOS	**ENERO**	**FEBRERO**	**MARZO**	**ABRIL**	**MAYO**	**JUNIO**	**TOTAL**	
CARGAS DE PERSONAL	**14,393.65**	**14,393.65**	**14,393.65**	**14,393.65**	**14,393.65**	**14,393.65**	**86,361.90**	**8.77**
Sueldos y Salarios	14,393.65	14,393.65	14,393.65	14,393.65	14,393.65	14,393.65	**86,361.90**	
SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS	**40,241.61**	**27,717.93**	**35,336.55**	**42,361.53**	**110.00**	**110.00**	**145,877.62**	**14.81**
Movilidad	166.00	130.00	144.00	120.00			560.00	
Correos-Courrier	-	-	-	-	-	-	-	
Peajes	-	-	-	-	-	-	-	
Asesoria Administrativa	18,810.00	7,945.00	13,535.00	29,642.00			69,932.00	
Gastos Notariales y Registrales	111.00	1,432.00	580.00	53.00			2,176.00	
Servicio Contable	234.40	234.40	234.40	468.80			1,172.00	
Servicio Logistico de Transporte	-	-	-	-	-	-	-	
Mantenimiento y Repuestos	19,613.90	12,813.13	11,772.93	6,300.04			50,500.00	
Alquiler de Local	-	-	-	-	-	-	-	
Electricidad	-	1,434.08	1,622.40	1,527.15			4,583.63	
Agua	-	945.82	900.71	908.55			2,755.08	
Entel	17.27	185.16	-	374.57			577.00	
Telefono	125.55	246.41	125.55	48.69			546.20	
Internet	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	110.00	660.00	
Publicaciones	-	-	-	-	-	-	-	
Gastos de Representacion	71.05	296.51	298.13	310.31			976.00	
Servicios Inafectos	114.11	1,507.34	4,757.03	661.52			7,040.00	
Gastos bancarios	294.78	294.17	430.80	1,128.62			2,148.37	
Servicios de Terceros	573.55	143.91	825.60	708.28			2,251.34	
Otros servicios	-	-	-	-	-	-	-	
TRIBUTOS	**1,400.59**	**2,935.25**	**533.50**	**293.24**	**-**	**-**	**5,162.58**	**0.52**
I T F	57.31	51.11	49.54	34.04			192.00	
Imp.Predial y arbitrios		2,302.00					2,302.00	
Arbitrios Municipales			430.58				430.58	
Imp.vehicular	300.00	412.00					712.00	
Otros adm.	1,043.28	170.14	53.38	259.20			1,526.00	
CARGAS DIVERSAS DE GESTION	**5,560.18**	**37,863.55**	**12,006.26**	**5,074.20**	**-**	**-**	**60,504.19**	**6.14**
Seguro Vehicular SOAT	31.67	31.67	31.66	-			95.00	
Seguro Transporte de Mercaderia	-	-	-	-	-	-	-	
Seguro de Inmueble	146.01	141.19	141.79	141.01			570.00	
Seguro Poliza Vehicular	-	3,991.66	3,956.34	-			7,948.00	
Suscripciones			136.51				136.51	
Combustible y Lubricantes	983.21	1,097.40	747.40	909.18			3,737.19	
Utiles de Oficina	63.24	76.22	81.96	78.11			299.53	
Utiles de Limpieza	258.07	136.83	76.43	119.29			590.62	
Impresiones	860.97	149.77	11.69	50.41			1,072.84	
Sanciones fiscales -administrativas		27,661.50					27,661.50	
Otras Cargas Diversas	3,217.01	4,577.31	6,822.48	3,776.20			18,393.00	
CARGAS FINANCIERAS	**81,253.00**	**81,253.00**	**81,253.00**	**81,253.00**	**81,253.00**	**81,253.00**	**487,518.00**	**49.51**
Intereses y gastos de Prestamo	34,315.00	34,315.00	34,315.00	34,315.00	34,315.00	34,315.00	205,890.00	
Intereses y gastos sobregiro	-	-	-	-	-	-	-	
Contratos de Arrendamiento Financiero	-	-	-	-	-	-	-	
Diferencia de Cambio	46,938.00	46,938.00	46,938.00	46,938.00	46,938.00	46,938.00	281,628.00	
PROVISIONES DEL EJERCICIO	**33,211.34**	**33,211.34**	**33,211.34**	**33,211.34**	**33,211.34**	**33,211.34**	**199,268.04**	**20.24**
Depreciación Equipos	673.38	673.38	673.38	673.38	673.38	673.38	4,040.28	
Depreciación Inmuebles	27,785.98	27,785.98	27,785.98	27,785.98	27,785.98	27,785.98	166,715.88	
Depreciación Unidades de Transporte	3,800.54	3,800.54	3,800.54	3,800.54	3,800.54	3,800.54	22,803.24	
Depreciación Muebles y enseres	951.44	951.44	951.44	951.44	951.44	951.44	5,708.64	
TOTAL EGRESOS	**176,060.37**	**197,374.72**	**176,734.30**	**176,586.96**	**128,967.99**	**128,967.99**	**984,692.33**	**100.00**
SALDO	**398,916.63**	**375,736.28**	**393,356.70**	**399,517.04**	**313,697.01**	**317,153.01**	**2,198,376.67**	

Fuente: Cunsac

Anexo 3.8. Estado de resultados al 31.12.2017 – almacenes

ALMACENES NICOLAS AYLLON 2931

ESTADO DE RESULTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

ALQUILERES ALMACENES INGRESOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
NICOLAS AYLLON 2931	480,782	497,277	516,047	477,762	463,225	475,664	464,577	463,536	478,799	472,658	480,892	497,705	5,768,925
Diferencia de cambio	117,669	117,669	117,669	117,669	117,669	117,669	117,669	117,669	117,669	117,669	117,669	117,669	1,412,028
TOTAL INGRESOS	598,451	614,946	633,716	595,431	580,894	593,333	582,246	581,205	596,468	590,327	598,561	615,374	7,180,953
EGRESOS	**ENERO**	**FEBRERO**	**MARZO**	**ABRIL**	**MAYO**	**JUNIO**	**JULIO**	**AGOSTO**	**SEPTIEMBRE**	**OCTUBRE**	**NOVIEMBRE**	**DICIEMBRE**	**TOTAL**
CARGAS DE PERSONAL	**14,393.65**	**14,393.65**	**14,393.65**	**14,393.65**	**14,393.65**	**14,393.65**	**14,393.65**	**14,393.65**	**14,393.65**	**14,393.65**	**14,393.65**	**14,393.65**	**172,723.80**
Sueldos y Salarios	14,393.65	14,393.65	14,393.65	14,393.65	14,393.65	14,393.65	14,393.65	14,393.65	14,393.65	14,393.65	14,393.65	14,393.65	172,723.80
SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS	**80,655.31**	**136,856.01**	**124,469.67**	**112,270.49**	**104,158.89**	**120,749.45**	**141,746.07**	**135,645.30**	**91,528.38**	**60,017.63**	**42,143.74**	**85,028.62**	**1,235,269.56**
Movilidad	403.37	284.93	287.66	232.60	232.10	216.69	275.76	267.73	227.80	174.64	258.97	312.75	3,175.00
Correos-Courrier	32.50	13.28	11.02	17.30	31.62	11.79	5.51	5.51	22.46	11.87	22.02	17.30	202.18
Peajes	8.47	-	700.00	4.24	87.29	21.18	51.87	106.78			105.42	26.94	1,112.19
Asesoria Administrativa	9,423.94	17,628.57	9,858.01	11,371.92	11,375.85	11,674.59	13,282.87	21,824.33	13,195.96	15,335.80	6,374.26	64,200.83	205,546.93
Gastos Notariales y Registrales	-	238.02	4,088.81	18.53	77.01	21.26	27.34	31.90	11.54	25.84	100.25	368.50	5,009.00
Servicio Contable	272.72	389.60	389.60	779.20	389.61	389.61	389.61	389.61	389.61	389.61	389.61	389.61	4,948.00
Mantenimiento y Repuestos	43,279.51	82,153.17	68,676.59	77,069.54	66,868.93	97,001.74	114,298.23	95,679.49	60,395.41	35,354.10	25,972.47	7,315.22	774,064.40
Alquiler de Local	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Electricidad	2,131.20	2,400.71	2,880.06	2,716.33	2,942.61	2,698.07	2,705.67	2,478.27	2,554.88	2,721.35	2,621.82	3,430.94	32,281.92
Agua	498.84	481.59	519.43	477.82	477.82	446.28	473.31	453.79	2,741.59	510.08	510.08	614.01	8,204.64
Entel	59.54	45.76	35.99	35.60	35.59	35.59	35.59	35.59	35.59	35.59	750.45	32.34	1,173.22
Telefono	53.57	158.75	174.24	173.35	152.21	152.35	151.04	147.48	147.48	147.48	149.42	147.48	1,754.85
Claro	1,159.37	1,315.82	1,443.89	1,121.18	1,324.18	1,371.32	1,552.31	1,270.56	1,212.40	1,351.64	-	-	13,122.67
Internet	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	660.00
Publicaciones	438.17	235.44	183.34	120.40	120.40	816.71	240.79	120.40	776.58	1,081.02	160.53	150.62	4,444.40
Gastos de Representacion	232.13	37.30	129.21	266.95	567.43	330.86	436.27	308.00	366.25	306.81	233.88	438.47	3,653.56
Servicios Inafectos	11,925.22	4,763.93	13,087.95	11,708.28	11,721.94	791.32	1,192.70	3,775.91	3,912.79	772.41	797.27	1,541.29	65,991.00
Gastos bancarios	417.78	282.01	335.17	293.13	372.75	278.05	262.29	367.10	254.93	251.85	554.44	294.64	3,964.14
Servicios de Terceros	10,263.98	26,372.13	21,613.70	5,809.12	7,326.55	4,437.04	6,309.91	8,327.85	5,228.11	1,492.54	3,087.85	5,692.68	105,961.46
Otros servicios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
					-	-	-	-	-	-	-	-	
					-	-	-	-	-	-	-	-	
TRIBUTOS	**1,851.24**	**87.07**	**30,581.39**	**8,080.80**	**32,032.82**	**160.78**	**4,655.06**	**5,205.21**	**34,574.82**	**3,686.62**	**33,550.69**	**4,821.05**	**159,287.55**
I T F	68.79	72.12	74.66	68.90	69.36	114.78	120.28	60.78	73.39	63.17	69.23	93.75	949.21
Imp.Predial y arbitrios			30,506.73	-	30,506.71	-	-	-	30,531.11	-	30,638.81	-	122,183.36
Arbitrios Municipales				7,876.80	-	-	4,191.78	-	3,970.32	3,623.45	-	4,727.30	24,389.65
Imp.vehicular	1,782.45				1,432.75			1,227.83			1,445.55		5,888.58
Otros adm.	-	14.95	-	135.10	24.00	46.00	343.00	3,916.60	-	-	1,397.10	-	5,876.75
CARGAS DIVERSAS DE GESTION	**11,813.19**	**23,399.99**	**35,302.22**	**17,443.41**	**22,594.70**	**19,578.07**	**17,225.44**	**12,210.97**	**9,319.37**	**2,627.79**	**11,026.67**	**9,823.29**	**192,365.10**
Seguro Vehicular SOAT	-	-	-	80.50	-	161.00	122.87	-	-	-	-	76.28	440.65
Seguro Transporte de Mercaderia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Seguro de Inmueble					1,944.17	4,938.43	501.06	2,455.68	2,499.66	-	-	-	12,339.00
Seguro respons.civil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Seguro Poliza Vehicular	-	7,519.28	3,721.05	3,648.15	3,558.10	5,935.31	1,208.07	1,211.30	1,205.33	-	-	-	28,006.59
Suscripciones			330.51										330.51
Combustible y Lubricantes	1,073.19	612.05	610.46	552.39	1,978.27	774.22	633.82	734.62	519.40	202.97	1,299.38	762.40	9,753.18
Utiles de Oficina	331.06	251.20	183.18	88.21	161.65	67.40	21.28	52.36	298.02	33.35	87.25	60.54	1,635.50
Utiles de Limpieza	64.53	595.79	563.84	90.80	554.76	8.00	343.56	63.93	585.28	131.08	391.15	-	3,392.70
Impresiones	33.90	-	144.07	56.11	59.32	635.58	93.22	67.80	250.00	-	160.00	86.86	1,586.86
Sanciones fiscales -administrativas	337.50	199.00	238.50	614.50	4,373.00	103.00	53.50	-	-	-	18.50	-	5,937.50
Otras Cargas Diversas	9,973.01	14,222.67	29,510.61	12,312.75	9,965.43	6,955.13	14,248.06	7,625.28	3,961.68	2,260.39	9,070.39	8,837.21	128,942.61
CARGAS FINANCIERAS	**110,119.00**	**110,119.00**	**110,119.00**	**110,119.00**	**110,119.00**	**110,119.00**	**110,119.00**	**110,119.00**	**110,119.00**	**110,119.00**	**110,119.00**	**110,119.00**	**1,321,428.00**
Intereses y gastos de Prestamo	31,667.00	31,667.00	31,667.00	31,667.00	31,667.00	31,667.00	31,667.00	31,667.00	31,667.00	31,667.00	31,667.00	31,667.00	380,004.00
Intereses y gastos sobregiro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Contratos de Arrendamiento Financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Diferencia de Cambio	78,452.00	78,452.00	78,452.00	78,452.00	78,452.00	78,452.00	78,452.00	78,452.00	78,452.00	78,452.00	78,452.00	78,452.00	941,424.00
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
								-	-	-	-	-	
PROVISIONES DEL EJERCICIO	**32,360.70**	**32,360.70**	**32,360.70**	**32,360.70**	**32,360.70**	**32,360.70**	**32,360.70**	**32,360.70**	**32,360.70**	**32,360.70**	**32,360.70**	**119,540.99**	**475,508.68**
Depreciación Equipos	3,045.72	3,045.72	3,045.72	3,045.72	3,045.72	3,045.72	3,045.72	3,045.72	3,045.72	3,045.72	3,045.72	3,045.72	36,548.66
Depreciación muebles y enseres	29,314.98	29,314.98	29,314.98	29,314.98	29,314.98	29,314.98	29,314.98	29,314.98	29,314.98	29,314.98	29,314.98	29,314.98	351,779.73
Cuentas cobranza dudosa												87,180.29	87,180.29
TOTAL EGRESOS	**251,193.09**	**317,216.42**	**347,226.63**	**294,668.05**	**315,659.76**	**297,361.65**	**320,499.92**	**309,934.83**	**292,295.92**	**223,205.39**	**243,594.45**	**343,726.60**	**3,556,582.69**
SALDO	**347,257.44**	**297,729.86**	**286,489.69**	**300,763.23**	**265,234.62**	**295,971.17**	**261,746.36**	**271,270.46**	**304,171.76**	**367,121.18**	**354,967.00**	**271,647.50**	**3,624,370.29**

Fuente: Cunsac

Anexo 3.9. Estado de resultados al 30.06.2017 – casas

CASAS UGARTECHE - HORIZONTE - LA LAGUNA - LA RUEDA
ESTADO DE RESULTADO AL 30 DE JUNIO 2017

ALQUILERES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
CASAS							
INGRESOS							
MANUEL UGARTECHE N°504	10,752	11,364	10,442	10,397	10,387	10,470	63,811
HORIZONTE N° 325	12,478	12,478	12,478	12,478	12,379	12,379	74,670
LA LAGUNA 275							0
LA RUEDA N° 174	15,111	14,792	14,684	14,621	14,621	14,724	88,553
TOTAL	38,341	38,634	37,604	37,496	37,387	37,573	227,034
EGRESOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
CARGAS DE PERSONAL	2,689.88	2,689.88	2,689.88	2,689.88	2,689.88	2,689.88	16,139.28
Sueldos y Salarios	2,689.88	2,689.88	2,689.88	2,689.88	2,689.88	2,689.88	16,139.28
SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS	776.06	351.59	547.02	1,192.61	402.02	592.57	3,861.87
Movilidad	7.00	6.00	6.00	5.00	6.00	7.00	37.00
Correos-Courrier	33.06	34.59	11.02	26.61	11.02	33.57	149.87
Peajes	-	-	-	-	-	-	-
Asesoria Administrativa	736.00	311.00	530.00	1,161.00	385.00	552.00	3,675.00
Gastos Notariales y Registrales	-	-	-	-	-	-	-
Servicio Contable	-	-	-	-	-	-	-
Servicio Logistico de Transporte	-	-	-	-	-	-	-
Mantenimiento	-	-	-	-	-	-	-
Alquiler de Local	-	-	-	-	-	-	-
Electricidad	-	-	-	-	-	-	-
Agua	-	-	-	-	-	-	-
Entel	-	-	-	-	-	-	-
Telefono	-	-	-	-	-	-	-
Internet	-	-	-	-	-	-	-
Publicaciones	-	-	-	-	-	-	-
Gastos de Representacion	-	-	-	-	-	-	-
Servicios Inafectos	-	-	-	-	-	-	-
Gastos bancarios	-	-	-	-	-	-	-
Servicios de Terceros	-	-	-	-	-	-	-
Otros servicios	-	-	-	-	-	-	-
TRIBUTOS	-	-	2,428.30	-			2,428.30
I T F	-	-	-	-	-	-	-
Imp.Predial y arbitrios	-	-	2,224.83	-	-	-	2,224.83
Arbitrios Municipales	-	-	203.47	-	-	-	203.47
Imp.vehicular	-	-	-	-	-	-	-
Otros adm.	-	-	-	-			-
CARGAS DIVERSAS DE GESTION							
Seguro Vehicular SOAT	-	-	-	-	-	-	-
Seguro Transporte de Mercaderia	-	-	-	-	-	-	-
Seguro de Inmueble	-	-	-	-	-	-	-
Seguro Poliza Vehicular	-	-	-	-	-	-	-
Suscripciones	-	-	-	-	-	-	-
Combustible y Lubricantes	-	-	-	-	-	-	-
Utiles de Oficina	-	-	-	-	-	-	-
Utiles de Limpieza	-	-	-	-	-	-	-
Impresiones	-	-	-	-	-	-	-
Sanciones fiscales -administrativas	-	-	-	-	-	-	-
Otras Cargas Diversas	-	-	-	-	-	-	-
CARGAS FINANCIERAS							
Intereses y gastos de Prestamo							
Intereses y gastos sobregiro	-	-	-	-			-
Contratos de Arrendamiento Financiero	-	-	-	-			-
Diferencia de Cambio	-	-	-	-			-
	-	-	-	-			-
PROVISIONES DEL EJERCICIO	5,606.21	5,606.21	5,606.21	5,606.21	5,606.21	5,606.21	33,637.26
Depreciación Equipos	-	-	-	-	-	-	-
Depreciación Inmuebles	5,606.21	5,606.21	5,606.21	5,606.21	5,606.21	5,606.21	33,637.26
	-						
TOTAL EGRESOS	9,072.15	8,647.68	11,271.41	9,488.70	8,698.11	8,888.66	56,066.71
SALDO	29,268.85	29,985.97	26,332.19	28,007.10	28,688.89	28,684.34	170,967.34

Fuente: Cunsac

Anexo 3.10. Estado de resultados al 31.12.2016 – casas

CASAS UGARTECHE-HORIZONTE-LA LAGUNA-LA RUEDA

ESTADO DE RESULTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

ALQUILERES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	%
CASAS														
INGRESOS														
MANUEL UGARTECHE N°504	10,922	11,107	12,091	10,650	10,477	10,797	10,534	10,752	10,684	10,890	10,768	10,922	130,592	
HORIZONTE N° 325		39,711			38,429			37,880			38,497		154,517	
LA LAGUNA 275	18,871	18,407	18,065	17,808	17,530	17,283	17,283	17,640	17,824				160,711	
LA RUEDA N° 174	15,359	15,620	15,872	14,976	14,733	15,183	14,814	15,120	15,278	15,314	15,143	15,359	182,771	
TOTAL INGRESOS	**45,152**	**84,845**	**46,028**	**43,434**	**81,169**	**43,263**	**42,631**	**81,392**	**43,786**	**26,204**	**64,408**	**26,281**	**628,592**	
EGRESOS	**ENERO**	**FEBRERO**	**MARZO**	**ABRIL**	**MAYO**	**JUNIO**	**JULIO**	**AGOSTO**	**SEPTIEMBRE**	**OCTUBRE**	**NOVIEMBRE**	**DICIEMBRE**	**TOTAL**	
CARGAS DE PERSONAL	**2,689.88**	**2,689.88**	**2,689.88**	**2,689.88**	**2,689.88**	**2,689.88**	**2,689.88**	**2,689.88**	**2,689.88**	**2,689.88**	**2,689.88**	**2,689.88**	**32,278.56**	**13.82**
Sueldos y Salarios	2,689.88	2,689.88	2,689.88	2,689.88	2,689.88	2,689.88	2,689.88	2,689.88	2,689.88	2,689.88	2,689.88	2,689.88	32,278.56	
SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS	**558.29**	**7,671.67**	**177.47**	**69.84**	**301.02**	**3,765.84**	**3,115.51**	**5.51**	**21,738.00**	**26,798.20**	**24,934.45**	**31,324.38**	**120,460.18**	**51.56**
Movilidad	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Correos-Courrier	32.50	13.28	11.02	17.30	31.62	11.79	5.51	5.51	22.46	11.87	22.02	17.30	202.17	
Peajes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Asesoría Administrativa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Gastos Notariales y Registrales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Servicio Contable	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Mantenimiento y Repuestos	525.79	7,658.39	166.45	52.54	269.40	3,754.05	3,110.00	-	21,715.54	26,786.33	24,912.43	31,307.08	120,258.00	
Alquiler de Local	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Electricidad	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Agua	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Entel	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Telefono	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Claro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Internet	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Publicaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Gastos de Representacion	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Servicios Inafectos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Gastos bancarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Servicios de Terceros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Otros servicios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
						-	-	-	-	-	-	-	-	
						-	-	-	-	-	-	-	-	
TRIBUTOS	**-**	**2,781.13**	**2,458.08**	**-**	**2,777.91**	**-**	**-**	**2,777.91**	**-**	**-**	**2,802.63**	**-**	**13,597.66**	**5.82**
I T F	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Imp.Predial y arbitrios		2,781.13	1,853.04		2,777.91			2,777.91			2,802.63		12,992.62	
Arbitrios Municipales			605.04										605.04	
Imp.vehicular	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Otros adm.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
CARGAS DIVERSAS DE GESTION	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	
Seguro Vehicular SOAT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Seguro Transporte de Mercaderia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Seguro de Inmueble	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Seguro respons.civil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Seguro Poliza Vehicular	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Suscripciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Combustible y Lubricantes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Utiles de Oficina	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Utiles de Limpieza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Impresiones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Sanciones fiscales -administrativas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Otras Cargas Diversas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
CARGAS FINANCIERAS	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	
Intereses y gastos de Prestamo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Intereses y gastos sobregiro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Contratos de Arrendamiento Financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Diferencia de Cambio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
PROVISIONES DEL EJERCICIO	**5,606.21**	**5,606.21**	**5,606.21**	**5,606.21**	**5,606.21**	**5,606.21**	**5,606.21**	**5,606.21**	**5,606.21**	**5,606.21**	**5,606.21**	**5,606.21**	**67,274.50**	**28.80**
Depreciación Equipos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Depreciación muebles y enseres	5,606.21	5,606.21	5,606.21	5,606.21	5,606.21	5,606.21	5,606.21	5,606.21	5,606.21	5,606.21	5,606.21	5,606.21	67,274.50	
Cuentas cobranza dudosa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
TOTAL EGRESOS	**8,854.38**	**18,748.89**	**10,931.64**	**8,365.93**	**11,375.02**	**12,061.93**	**11,411.60**	**11,079.51**	**30,034.09**	**35,094.29**	**36,033.17**	**39,620.47**	**233,610.90**	**100.00**
SALDO	**36,297.22**	**66,095.91**	**35,096.04**	**35,067.67**	**69,794.02**	**31,200.87**	**31,219.80**	**70,312.58**	**13,751.91**	**-8,890.69**	**28,375.22**	**-13,339.87**	**394,980.70**	

Fuente: Cunsac

Anexo 3.11. Estado de resultados al 30.06.2017 – CE Cunsac 1

CENTRO EMPRESARIAL - NUGGET
ESTADO DE RESULTADO AL 30 DE JUNIO 2017

ALQUILERES CENTRO EMPRESARIAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL	%
INGRESOS	466,333.71	476,725.79	561,225.78	561,982.00	561,171.00	466,194.00	3,093,632.28	
Ingreso por diferencia de Cambio							-	
	466,333.71	476,725.79	561,225.78	561,982.00	561,171.00	466,194.00	3,093,632.28	
EGRESOS	**ENERO**	**FEBRERO**	**MARZO**	**ABRIL**	**MAYO**	**JUNIO**	**TOTAL**	
CARGAS DE PERSONAL	**29,785.25**	**29,785.25**	**29,785.25**	**29,785.25**	**29,785.25**	**29,785.25**	**178,711.50**	**12.48**
Sueldos y Salarios	29,785.25	29,785.25	29,785.25	29,785.25	29,785.25	29,785.25	**178,711.50**	
SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS	**35,633.37**	**85,061.11**	**116,752.71**	**191,727.92**	**-**	**-**	**429,175.11**	**29.97**
Movilidad	183.00	166.00	159.00	110.00			618.00	
Correos-Courrier	-	-	-	-	-	-	-	
Peajes	-	-	-	-	-	-	-	
Asesoria Administrativa	18,928.00	7,995.00	13,620.00	29,830.00			70,373.00	
Gastos Notariales y Registrales	118.00	1,517.00	614.00	57.00			2,306.00	
Servicio Contable	248.00	248.00	248.00	496.00			1,240.00	
Servicio Logistico de Transporte	-	-	-	-	-	-	-	
Mantenimiento y Repuestos	5,190.68	10,507.37	28,038.68	99,478.92			143,215.65	
Alquiler de Local	-	-	-	-	-	-	-	
Alquiler de Estacionamiento	9,087.88	12,679.62	12,227.30	6,488.32			40,483.12	
Electricidad	-	45,114.30	51,038.73	48,042.33			144,195.36	
Agua	-	3,830.86	3,648.15	3,679.90			11,158.91	
Entel	18.32	196.36	-	397.22			611.90	
Telefono		169.41	169.41	-			338.82	
Internet	-	-	-	-	-	-	-	
Publicaciones	699.51	171.55	29.70	59.40			960.16	
Gastos de Representacion	76.09	317.57	319.30	332.36			1,045.32	
Servicios Inafectos	126.04	1,664.89	5,254.22	730.66			7,775.81	
Gastos bancarios	325.09	324.42	475.10	1,244.70			2,369.31	
Servicios de Terceros	632.76	158.76	911.12	781.11			2,483.75	
Otros servicios	-	-	-	-	-	-	-	
TRIBUTOS	**1,399.99**	**758.97**	**111.52**	**67,631.44**	**-**	**-**	**69,901.92**	**4.88**
I T F	62.58	56.70	54.96	37.76			212.00	
Imp.Predial y arbitrios	-	-	-	67,319.92			67,319.92	
Arbitrios Municipales	-	-	-	-	-	-	-	
Imp.vehicular	232.00	522.00	-	-			754.00	
Otros adm.	1,105.41	180.27	56.56	273.76			1,616.00	
CARGAS DIVERSAS DE GESTION	**5,702.41**	**39,828.28**	**12,583.39**	**5,196.54**	**-**	**-**	**63,310.62**	**4.42**
Seguro Vehicular SOAT	35.95	35.95	35.95	-			107.85	
Seguro Transporte de Mercaderia	-	-	-	-	-	-	-	
Seguro de Inmueble	154.18	149.09	149.72	148.91			601.90	
Seguro Poliza Vehicular	-	4,227.76	4,190.35	-			8,418.11	
Suscripciones	-	-	157.00	-			157.00	
Combustible y Lubricantes	859.39	959.19	653.27	794.69			3,266.54	
Utiles de Oficina	58.25	70.21	75.50	71.96			275.92	
Utiles de Limpieza	274.85	145.73	81.40	127.05			629.03	
Impresiones	911.65	158.59	12.38	53.38			1,136.00	
Sanciones fiscales -administrativas	-	29,232.50	-	-			29,232.50	
Otras Cargas Diversas	3,408.14	4,849.26	7,227.82	4,000.55			19,485.77	
CARGAS FINANCIERAS	**50,606.87**	**50,559.00**	**50,595.00**	**50,616.78**	**50,828.00**	**47,595.00**	**300,800.65**	**21.00**
Intereses y gastos de Prestamo	50,606.87	50,559.00	50,595.00	50,595.00	50,828.00	47,595.00	300,778.87	
Intereses y gastos sobregiro	-	-	-	21.78			21.78	
Contratos de Arrendamiento Financiero	-	-	-	-	-	-	-	
Diferencia de Cambio	-	-	-	-	-	-	-	
PROVISIONES DEL EJERCICIO	**65,031.74**	**65,031.74**	**65,031.74**	**65,031.74**	**65,031.74**	**65,031.74**	**390,190.44**	**27.25**
Depreciación Equipos	743.90	743.90	743.90	743.90	743.90	743.90	4,463.40	
Depreciación Inmuebles	59,039.21	59,039.21	59,039.21	59,039.21	59,039.21	59,039.21	354,235.26	
Depreciación Unidades de Transporte	4,197.75	4,197.75	4,197.75	4,197.75	4,197.75	4,197.75	25,186.50	
Depreciación Muebles y enseres	1,050.88	1,050.88	1,050.88	1,050.88	1,050.88	1,050.88	6,305.28	
TOTAL EGRESOS	**188,159.63**	**271,024.35**	**274,859.61**	**409,989.67**	**145,644.99**	**142,411.99**	**1,432,090.24**	**100.00**
SALDO	**278,174.08**	**205,701.44**	**286,366.17**	**151,992.33**	**415,526.01**	**323,782.01**	**1,661,542.04**	

Fuente: Cunsac

Anexo 3.12. Estado de resultados al 31.12.2017 – CE Cunsac 1

CENTRO EMPRESARIAL - NUGGET 125

ESTADO DE RESULTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

ALQUILERES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	%
CENTRO EMPRESARIAL														
INGRESOS														
Ventas	666,945.00	706,372.00	764,462.00	738,399.71	654,407.44	669,967.00	664,673.00	623,079.55	616,755.00	760,355.00	545,766.00	774,900.00	8,186,081.70	
Ingreso por diferencia de Cambio													-	
TOTAL INGRESOS	666,945.00	706,372.00	764,462.00	738,399.71	654,407.44	669,967.00	664,673.00	623,079.55	616,755.00	760,355.00	545,766.00	774,900.00	8,186,081.70	
EGRESOS	**ENERO**	**FEBRERO**	**MARZO**	**ABRIL**	**MAYO**	**JUNIO**	**JULIO**	**AGOSTO**	**SEPTIEMBRE**	**OCTUBRE**	**NOVIEMBRE**	**DICIEMBRE**	**TOTAL**	
CARGAS DE PERSONAL	**29,785.25**	**29,785.25**	**29,785.25**	**29,785.25**	**29,785.25**	**29,785.25**	**29,785.25**	**29,785.25**	**29,785.25**	**29,785.25**	**29,785.25**	**29,785.25**	**357,423.00**	**8.77**
Sueldos y Salarios	29,785.25	29,785.25	29,785.25	29,785.25	29,785.25	29,785.25	29,785.25	29,785.25	29,785.25	29,785.25	29,785.25	29,785.25	**357,423.00**	
SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS	**164,775.96**	**270,418.10**	**249,837.13**	**231,501.87**	**217,861.33**	**252,145.84**	**291,020.38**	**271,226.50**	**204,924.12**	**136,091.44**	**105,756.50**	**168,671.57**	**2,564,230.74**	**62.92**
Movilidad	572.34	404.29	408.16	330.04	329.32	307.45	391.27	379.88	323.22	247.79	367.48	443.76	4,505.00	
Correos-Courrier	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Peajes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Asesoria Administrativa	13,372.40	25,014.63	13,988.34	16,136.55	16,142.13	16,566.03	18,848.16	30,968.32	18,724.82	21,761.22	9,044.96	91,099.82	291,667.38	
Gastos Notariales y Registrales	-	337.72	5,801.40	26.29	109.27	30.17	38.79	45.26	16.38	36.64	142.23	522.85	7,107.00	
Servicio Contable	387.04	552.91	552.91	1,105.86	552.91	552.91	552.91	552.91	552.91	552.91	552.91	552.91	7,022.00	
Mantenimiento y Repuestos	82,293.00	156,208.58	130,583.79	146,542.41	127,146.65	184,442.12	217,330.17	181,927.93	114,837.71	67,223.37	49,384.87	13,909.40	1,471,830.00	
Alquiler de Local	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Electricidad	27,651.44	31,148.23	37,367.60	35,243.24	38,179.10	35,006.29	35,104.96	32,154.48	33,148.42	35,308.34	34,017.05	44,514.97	418,844.13	
Agua	3,590.13	3,466.00	3,738.29	3,438.81	3,438.81	3,211.81	3,406.38	3,265.86	19,731.03	3,671.03	3,671.03	4,419.00	59,048.18	
Entel	59.54	45.76	35.99	35.60	35.59	35.59	35.59	35.59	35.59	35.59	750.45	32.34	1,173.22	
Telefono	53.57	158.75	174.24	173.35	152.21	152.35	151.04	147.48	147.48	147.48	149.42	147.48	1,754.85	
Claro	1,159.37	1,315.82	1,443.89	1,121.18	1,324.18	1,371.32	1,552.31	1,270.56	1,212.40	1,351.64	-	-	13,122.67	
Internet	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	55.00	660.00	
Publicaciones	530.75	285.19	222.07	145.83	145.83	989.27	291.67	145.83	940.66	1,309.42	194.45	182.44	5,383.41	
Gastos de Representacion	329.44	52.94	183.37	378.85	805.28	469.54	619.14	437.10	519.77	435.41	331.91	622.25	5,185.00	
Servicios Inafectos	16,921.85	6,760.01	18,571.75	16,614.00	16,633.39	1,122.87	1,692.43	5,358.00	5,552.23	1,096.04	1,131.33	2,187.10	93,641.00	
Gastos bancarios	592.82	400.16	475.59	415.94	528.92	394.55	372.18	520.90	361.74	357.36	786.73	418.11	5,625.00	
Servicios de Terceros	17,207.27	44,212.11	36,234.74	9,738.92	12,282.74	7,438.57	10,578.38	13,961.40	8,764.76	2,502.20	5,176.68	9,564.14	177,661.91	
Otros servicios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
					-	-	-	-	-	-	-	-		
					-	-	-	-	-	-	-	-		
TRIBUTOS	**68.79**	**72.12**	**30,508.39**	**7,285.37**	**30,503.07**	**114.78**	**3,960.65**	**60.78**	**34,168.93**	**3,382.85**	**30,634.73**	**4,424.75**	**145,185.21**	**3.56**
I T F	68.79	72.12	74.66	68.90	69.36	114.78	120.28	60.78	73.39	63.17	69.23	93.75	949.21	
Imp.Predial y arbitrios	-	-	30,433.73	-	30,433.71	-	-	-	30,458.06	-	30,565.50	-	121,891.00	
Arbitrios Municipales	-	-	-	7,216.47	-	-	3,840.37	-	3,637.48	3,319.68	-	4,331.00	22,345.00	
Imp.vehicular	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Otros adm.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
CARGAS DIVERSAS DE GESTION	**15,865.63**	**21,659.95**	**43,242.01**	**18,717.92**	**23,900.57**	**18,377.09**	**21,894.00**	**15,127.06**	**10,771.17**	**3,546.28**	**14,712.33**	**13,337.93**	**221,151.96**	**5.43**
Seguro Vehicular SOAT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Seguro Transporte de Mercaderia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Seguro de Inmueble					2,758.78	7,007.61	711.00	3,484.60	3,547.01	-	-	-	17,509.00	
Seguro respons.civil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Seguro Poliza Vehicular	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Suscripciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Combustible y Lubricantes	1,073.19	612.05	610.46	552.39	1,978.27	774.22	633.82	734.62	519.40	202.97	1,299.38	762.40	9,753.18	
Utiles de Oficina	331.06	251.20	183.18	88.21	161.65	67.40	21.28	52.36	298.02	33.35	87.25	60.54	1,635.51	
Utiles de Limpieza	64.53	595.79	563.84	90.80	554.76	8.00	343.56	63.93	585.28	131.08	391.15	-	3,392.72	
Impresiones	33.90	-	144.07	56.11	59.32	635.58	93.22	67.80	250.00	-	160.00	86.86	1,586.86	
Sanciones fiscales -administrativas	337.50	199.00	238.50	614.50	4,373.00	103.00	53.50	-	-	-	18.50	-	5,937.50	
Otras Cargas Diversas	14,025.45	20,001.91	41,501.96	17,315.91	14,014.79	9,781.28	20,037.62	10,723.75	5,571.46	3,178.88	12,756.05	12,428.13	181,337.19	
CARGAS FINANCIERAS	**201.46**	**12.65**	**171.36**	**36.00**	**36.00**	**326.28**	**36.00**	**135.65**	**123.23**	**-**	**-**	**36.00**	**1,114.63**	**0.03**
Intereses y gastos de Prestamo														
Intereses y gastos sobregiro	201.46	12.65	171.36	36.00	36.00	326.28	36.00	135.65	123.23			36.00	1,114.63	
Contratos de Arrendamiento Financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Diferencia de Cambio														
	-	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-		
PROVISIONES DEL EJERCICIO	**65,530.80**	**65,530.80**	**65,530.80**	**65,530.80**	**65,530.80**	**65,530.80**	**65,530.80**	**65,530.80**	**65,530.80**	**65,530.80**	**65,530.80**	**65,530.80**	**786,369.58**	**19.30**
Depreciación Equipos	4,321.92	4,321.92	4,321.92	4,321.92	4,321.92	4,321.92	4,321.92	4,321.92	4,321.92	4,321.92	4,321.92	4,321.92	51,863.00	
Depreciación muebles y enseres	61,208.88	61,208.88	61,208.88	61,208.88	61,208.88	61,208.88	61,208.88	61,208.88	61,208.88	61,208.88	61,208.88	61,208.88	734,506.58	
Cuentas cobranza dudosa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
TOTAL EGRESOS	**276,227.89**	**387,478.87**	**419,074.94**	**352,857.21**	**367,617.02**	**366,280.04**	**412,227.08**	**381,866.04**	**345,303.50**	**238,336.62**	**246,419.61**	**281,786.30**	**4,075,475.12**	**100.00**
SALDO	**390,717.11**	**318,893.13**	**345,387.06**	**385,542.50**	**286,790.42**	**303,686.96**	**252,445.92**	**241,213.51**	**271,451.50**	**522,018.38**	**299,346.39**	**493,113.70**	**4,110,606.58**	

Fuente: Cunsac

Anexo 3.13. Resumen de ventas al 30.06.2017

RESUMEN DE VENTAS AL 30 DE JUNIO DE 2017

INGRESOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL	%
LOCALES	**1,060,431**	**1,066,282**	**1,156,766**	**1,163,369**	**1,144,816**	**1,038,571**	**6,630,235**	**92.36**
AV. NUGGET 125	466,334	476,726	561,226	561,982	554,683.00	466,194.00	3,087,144	
NICOLAS AYLLON 2929	125,003	122,329	131,331	131,165	147,468	126,256	783,552	
NICOLAS AYLLON 2931	469,094	467,228	464,208	470,221	442,665	446,121	2,759,538	
CASAS	**40,974**	**40,948**	**39,810**	**39,639**	**48,759**	**49,025**	**259,154**	**3.61**
MANUEL UGARTECHE N°504	10,752	11,364	10,442	10,397	10,387	10,470	63,811	
HORIZONTE N° 325	15,111	14,792	14,684	14,621	12,379	12,379	83,966	
LA RUEDA	15,111	14,792	14,684	14,621	11,372	11,452	82,032	
LA LAGUNA					14,621	14,724	29,345	
LEON BARANDEARAN N°790							0	
TRANSPORTE	**46,114**	**51,506**	**37,808**	**47,136**	**66,937**	**39,490**	**288,991**	**4.03**
TOTALES	**1,147,518**	**1,158,736**	**1,234,384**	**1,250,144**	**1,260,512**	**1,127,086**	**7,178,380**	**100.00**

Fuente: Cunsac

Anexo 3.14. Resumen de ventas al 31.12.2016

CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

INGRESOS	TOTAL
LOCALES	**15,462,145**
AV. NUGGET 125	8,186,082
NICOLAS AYLLON 2929	1,507,139
NICOLAS AYLLON 2931	5,768,925
CASAS	**628,592**
MANUEL UGARTECHE N°504	130,592
HORIZONTE N° 325	154,517
LA LAGUNA	160,711
LA RUEDA	182,771
LEON BARANDEARAN N°790	-
TRANSPORTE	**631,745**
INGRESOS FINANCIEROS	**327,421**
INGRESOS DIVERSOS	**22,452**
TOTAL INGRESOS	**17,072,355**

EGRESOS	TOTAL
CARGAS DE PERSONAL	**1,024,542.12**
Sueldos y Salarios	1,024,542.12
SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS	**4,355,389.71**
Movilidad	8,857.50
Correos-Courrier	404.35
Peajes	6,161.48
Asesoria Administrativa	550,912.93
Gastos Notariales y Registrales	13,973.05
Servicio Contable	13,804.39
Mantenimiento y Repuestos	2,407,219.62
Alquiler de Local	35,000.00
Electricidad	478,463.97
Agua	80,332.03
Entel	4,692.87
Telefono	3,509.70
Claro	27,771.34
Internet	1,320.00
Publicaciones	11,130.81
Gastos de Representacion	10,193.56
Servicios Inafectos	176,872.85
Gastos bancarios	10,625.14
Servicios de Terceros	351,198.64
Otros servicios	162,966.13
TRIBUTOS	**354,421.29**
I T F	1,898.42
Imp.Predial y arbitrios	283,395.79
Arbitrios Municipales	54,701.81
Imp.vehicular	6,290.37
Otros adm.	8,134.90
CARGAS DIVERSAS DE GESTION	**545,491.03**
Seguro Vehicular SOAT	3,035.74
Seguro Transporte de Mercaderia	2,766.61
Seguro de Inmueble	33,071.03
Seguro respons.civil	911.03
Seguro Poliza Vehicular	28,006.59
Suscripciones	330.51
Combustible y Lubricantes	116,882.60
Utiles de Oficina	4,011.34
Utiles de Limpieza	6,785.42
Impresiones	4,550.83
Sanciones fiscales -administrativas	21,239.13
Otras Cargas Diversas	323,900.20
CARGAS FINANCIERAS	**3,771,356.70**
Intereses y gastos de Prestamo	560,304.00
Intereses y gastos sobregiro	1,114.63
Contratos de Arrendamiento Financiero	1,372,018.07
Diferencia de Cambio	1,837,920.00
PROVISIONES DEL EJERCICIO	**1,654,564.45**
Depreciación Equipos	149,680.53
Depreciación muebles y enseres	1,417,703.63
Cuentas cobranza dudosa	87,180.29
TOTAL EGRESOS	**11,705,765.30**

UTILIDAD	**5,366,590.09**

Fuente: Cunsac

Anexo 3.15. Consolidado al 30.06.2017

CONSOLIDADO AL 30 DE JUNIO DE 2017

INGRESOS	TOTAL
LOCALES	**6,630,235**
AV. NUGGET 125	3,087,144
NICOLAS AYLLON 2929	783,552
NICOLAS AYLLON 2931	2,759,538
CASAS	**259,154**
MANUEL UGARTECHE N°504	63,811
HORIZONTE N° 325	83,966
LA RUEDA	82,032
LA LAGUNA	29,345
LEON BARANDEARAN N°790	-
TRANSPORTE	**288,991**
INGRESOS FINANCIEROS	**2,597,634**
INGRESOS DIVERSOS	**21,734**
TOTAL INGRESOS	**9,797,748**

EGRESOS	TOTAL
CARGAS DE PERSONAL	**615,046.97**
Sueldos y Salarios	555,046.97
Directorio	60,000.00
	-
SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS	**1,268,204.09**
Movilidad	3,966.00
Correos-Courrier	149.87
Peajes	6,016.88
Asesoria Administrativa	215,369.26
Gastos Notariales y Registrales	15,553.24
Servicio Contable	7,610.12
Servicio Logistico de Transporte	-
Mantenimiento y Repuestos	472,970.41
Alquiler de Local	13,200.00
Alquiler de Estacionamiento	59,982.72
Electricidad	246,075.52
Agua	28,451.00
Entel	6,447.26
Telefono	1,352.53
Internet	660.00
Publicaciones	5,251.95
Gastos de Representacion	7,043.29
Servicios Inafectos	19,803.44
Gastos bancarios	6,465.48
Servicios de Terceros	151,835.12
Otros servicios	-
TRIBUTOS	**159,728.18**
I T F	694.73
Imp.Predial y arbitrios	148,735.07
Arbitrios Municipales	1,925.79
Imp.vehicular	2,906.46
Otros adm.	5,466.13
CARGAS DIVERSAS DE GESTION	**275,454.69**
Seguro Vehicular SOAT	1,214.09
Seguro Transporte de Mercaderia	8,638.91
Seguro de Inmueble	8,311.08
Seguro Poliza Vehicular	18,443.11
Suscripciones	347.51
Combustible y Lubricantes	62,743.69
Utiles de Oficina	1,375.83
Utiles de Limpieza	1,957.97
Impresiones	3,225.05
Sanciones fiscales -administrativas	68,635.91
Otras Cargas Diversas	100,561.54
CARGAS FINANCIERAS	**1,208,257.49**
Intereses y gastos de Prestamo	284,508.00
Intereses y gastos sobregiro	21.78
Contratos de Arrendamiento Financiero	433,999.84
Diferencia de Cambio	489,727.87
PROVISIONES DEL EJERCICIO	**785,478.54**
Depreciación Equipos	8,503.68
Depreciación Inmuebles	686,659.80
Depreciación Unidades de Transporte	78,301.14
Depreciación Muebles y enseres	12,013.92
TOTAL EGRESOS	**4,312,169.96**

UTILIDAD	**5,485,578.39**

Fuente: Cunsac

Anexo 3.16. Consolidado al 31.12.2016

CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

INGRESOS	TOTAL
LOCALES	**15,462,145**
AV. NUGGET 125	8,186,082
NICOLAS AYLLON 2929	1,507,139
NICOLAS AYLLON 2931	5,768,925
CASAS	**628,592**
MANUEL UGARTECHE N°504	130,592
HORIZONTE N° 325	154,517
LA LAGUNA	160,711
LA RUEDA	182,771
LEON BARANDEARAN N°790	-
TRANSPORTE	**631,745**
INGRESOS FINANCIEROS	**327,421**
INGRESOS DIVERSOS	**22,452**
TOTAL INGRESOS	**17,072,355**

EGRESOS	TOTAL
CARGAS DE PERSONAL	**1,024,542.12**
Sueldos y Salarios	1,024,542.12
SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS	**4,355,389.71**
Movilidad	8,857.50
Correos-Courrier	404.35
Peajes	6,161.48
Asesoria Administrativa	550,912.93
Gastos Notariales y Registrales	13,973.05
Servicio Contable	13,804.39
Mantenimiento y Repuestos	2,407,219.62
Alquiler de Local	35,000.00
Electricidad	478,463.97
Agua	80,332.03
Entel	4,692.87
Telefono	3,509.70
Claro	27,771.34
Internet	1,320.00
Publicaciones	11,130.81
Gastos de Representacion	10,193.56
Servicios Inafectos	176,872.85
Gastos bancarios	10,625.14
Servicios de Terceros	351,198.64
Otros servicios	162,966.13
TRIBUTOS	**354,421.29**
I T F	1,898.42
Imp.Predial y arbitrios	283,395.79
Arbitrios Municipales	54,701.81
Imp.vehicular	6,290.37
Otros adm.	8,134.90
CARGAS DIVERSAS DE GESTION	**545,491.03**
Seguro Vehicular SOAT	3,035.74
Seguro Transporte de Mercaderia	2,766.61
Seguro de Inmueble	33,071.03
Seguro respons.civil	911.03
Seguro Poliza Vehicular	28,006.59
Suscripciones	330.51
Combustible y Lubricantes	116,882.60
Utiles de Oficina	4,011.34
Utiles de Limpieza	6,785.42
Impresiones	4,550.83
Sanciones fiscales -administrativas	21,239.13
Otras Cargas Diversas	323,900.20
CARGAS FINANCIERAS	**3,771,356.70**
Intereses y gastos de Prestamo	560,304.00
Intereses y gastos sobregiro	1,114.63
Contratos de Arrendamiento Financiero	1,372,018.07
Diferencia de Cambio	1,837,920.00
PROVISIONES DEL EJERCICIO	**1,654,564.45**
Depreciación Equipos	149,680.53
Depreciación muebles y enseres	1,417,703.63
Cuentas cobranza dudosa	87,180.29
TOTAL EGRESOS	**11,705,765.30**

UTILIDAD	**5,366,590.09**

Fuente: Cunsac

Anexo 3.17. Resumen General

RESUMEN GENERAL			
ALMACENES			PORCENTAJES
Resultado al 31/12/16	INGRESOS	S/.7,180,952.98	
	EGRESOS	S/.3,556,582.69	
	RESULTADO	S/.3,624,370.29	67.54%
Resultado al 30/06/17	INGRESOS	S/.3,342,708.00	
	EGRESOS	S/.1,047,313.56	
	RESULTADO	S/.2,295,394.44	41.74%
TRANSPORTE			
Resultado al 31/12/16	INGRESOS	S/.654,197.75	
	EGRESOS	S/.888,501.47	
	RESULTADO	-S/.234,303.72	-4.37%
Resultado al 30/06/17	INGRESOS	S/.290,435.43	
	EGRESOS	S/.428,038.50	
	RESULTADO	-S/.137,603.07	-2.50%
CASAS			
Resultado al 31/12/16	INGRESOS	S/.628,591.60	
	EGRESOS	S/.233,610.90	
	RESULTADO	S/.394,980.70	7.36%
Resultado al 30/06/17	INGRESOS	S/.259,154.00	
	EGRESOS	S/.101,835.65	
	RESULTADO	S/.157,318.35	2.86%
CENTRO EMPRESARIAL			
Resultado al 31/12/16	INGRESOS	S/.8,186,081.70	
	EGRESOS	S/.4,075,475.12	
	RESULTADO	S/.4,110,606.58	76.60%
Resultado al 30/06/17	INGRESOS	S/.3,087,144.28	
	EGRESOS	S/.1,868,986.70	
	RESULTADO	S/.1,218,157.58	22.15%
OTROS AL 31/12/16			
Proyecto condominio		-S/.1,822,018.00	-33.95%
Barandarian		-S/.135,574.00	-2.53%
Oficinas		S/.1,182,820.00	22.04%
Tipo de cambio		-S/.1,754,291.00	-32.69%
OTROS AL 30/06/17			
Barandarian		-S/.34,397.36	-0.63%
Oficinas		S/.687,518.00	12.50%
Proyecto condominio		-S/.440,297.34	-8.01%
Tipo de cambio		S/.1,754,291.00	31.90%
CONSOLIDADO			
Resultado al 31/12/16	INGRESOS	S/.17,072,355.39	
	EGRESOS	S/.11,705,765.30	
	RESULTADO	S/.5,366,590.09	100.00%
Resultado al 30/06/17	INGRESOS	S/.9,811,107.00	
	EGRESOS	S/.4,312,169.96	
	RESULTADO	S/.5,498,937.00	100.00%

NOTA:

1.La variacion se cuadra al 31/12/16 con los ingresos que son a titulo personal de Gerencia de las casas de la Laguna y La Rueda.

2.La variacion de Ingresos al 30/06/17 por el monto de S/. 1,754,291.00 se debe al tipo de cambio.

Fuente: Cunsac

Anexo 3.18. Presupuesto de obra CE Cunsac 2

PRESUPUESTO DE OBRA

PROYECTO: CONSTRUCCION DE CENTRO EMPRESARIAL CUNSAC 2
UBICACIÓN: , KUCCIT 120 EL AGUSTINO
CLIENTE: , CARBAJALES UNIDOS SAC
ELABORADO:
REVISADO:
FECHA: , MARZO 2017

CUNSAC

Item	Descripción	Und.	Metrado	Precio	Parcial	Total (S/.)
1.00.00	OBRAS PROVISIONALES Y TRABAJOS PRELIMINARES					
1.01.00	CONSTRUCCIONES PROVISIONALES					740,028.54
1.01.01	ALMACEN, OFICINA Y CASETA DE GUARDIANIA	glb	1.00	3,611.10	3,611.01	
1.01.02	CARTEL DE OBRA 2.40x3.60	pza	1.00	1,300.00	1,300.00	
1.01.03	CERCO PROVISIONAL DE TRIPLAY DE 4mm	glb	1.00	2,700.00	2,700.00	
1.01.04	SERVICIOS HIGIENICOS PORTATILES	glb	5.00	2,000.00	10,000.00	
1.01.05	ALQUILER DE TORRE GRUA	mes	18.00	40,137.23	722,470.04	
1.02.00	TRABAJOS PRELIMINARES					132,070.04
1.02.01	GRUA PARA ELIMINACION VERTICAL	mes	4.00	7,544.16	30,176.64	
1.02.02	MALLA PROTECCIÓN (EDIFICACIONES EXISTENTES)	glb	1.00	2,800.00	2,800.00	
1.02.03	TRANSPORTE VERTICAL Y HORIZONTAL DE MATERIALES	mes	10.00	4,500.00	45,000.00	
1.02.04	LIMPIEZA PERMANENTE DE OBRA	glb	1.00	3,500.00	3,500.00	
1.02.05	EQUIPOS DE PROTECCIÓN PERSONAL	glb	1.00	5,000.00	5,000.00	
1.02.06	EQUIPOS DE PROTECCION COLECTIVAS	glb	1.00	6,500.00	6,500.00	
1.02.07	EXÁMENES MÉDICOS PARA PERSONAL	glb	1.00	7,500.00	7,500.00	
1.02.08	GUARDIANIA	mes	10.00	7,200.00	29,000.00	
1.03.00	INSTALACIONES PROVISIONALES					15,001.03
1.03.01	AGUA PARA LA CONSTRUCCION	Glb	1.00	6,500.20	6,500.20	
1.03.02	ENERGIA ELECTRICA PROVISIONAL	Glb	1.00	8,500.33	8,500.33	
1.04.00	TRAZO Y REPLANTEO					8,381.08
1.04.01	TRAZO Y REPLANTEO DURANTE LA OBRA	m2	1,634.34	2.56	4,190.54	
1.04.02	REPLANTEO DURANTE EL PROCESO	m2	1,634.34	2.56	4,190.54	
2.00.00	ESTRUCTURAS					
2.01.00	MOVIMIENTOS DE TIERRAS					
2.01.01	EXCAVACIONES					464,769.37
2.01.01.01	EXCAVACION MASIVA PARA SOTANOS	m3	19,442.16	20.95	403,300.55	
2.01.01.02	EXCAVACION LOCALIZADA PARA CIMIENTO ARMADO CORRIDO	m3	330.05	35.15	11,600.28	
2.01.01.03	EXCAVACION LOCALIZADA PARA ZAPATAS	m3	1,171.21	35.15	41,168.04	
2.01.01.04	EXCAVACION LOCALIZADA PARA CISTERNA	m3	329.07	19.86	8,563.74	
2.01.02	RELLENOS					10,272.44
2.01.02.01	RELLENO CON MATERIAL PROPIO COMPACTADO	m3	528.11	34.00	10,272.44	
2.01.03	NIVELACION INTERIOR Y APISONADO					50,856.89
2.01.03.01	NIVELACION Y COMPACTACION DE RASANTE DESPUES DE EXCAVACION MASIVA	m2	1,634.34	5.80	9,450.52	
2.01.03.02	PERFILADO DE CORTE PARA MURO PANTALLA	m2	18,516.36	2.22	41,106.37	
2.01.04	ELIMINACION DE MATERIAL EXCEDENTE					706,435.43
2.01.04.01	ELIMINACION DE MATERIAL EXCEDENTE PROVENIENTE DE LA EXCAVACION - INC 25% ESP	m3	25,521.51	27.68	706,435.43	
2.02.00	OBRAS DE CONCRETO SIMPLE					3,642.93
2.02.01	SOLADOS DE ZAPATAS 1:8 e=5cm	m2	176.02	22.50	3,974.37	
2.02.02	SOLADOS DE CIMIENTO ARMADO CORRIDO 1:8 e=5cm	m2	207.47	22.50	4,668.05	
2.03.00	OBRAS DE CONCRETO ARMADO					
2.03.01	CISTERNAS Y/O ALIMENTADORA CONTINUA					35,574.78
2.03.01.01	CONCRETO PREMEZCLADO f'c=280 kg/cm2	m3	108.43	345.00	36,718.90	
2.03.01.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	524.52	35.66	18,704.50	
2.03.01.03	ACERO DE REFUERZO Fy=4200 KG/CM2	Kg	4,463.33	3.65	16,291.16	
2.03.01.04	CURADO DE ESTRUCTURAS	m2	524.52	2.85	1,494.88	
2.03.01.05	IMPERMEABILIZADO	m2	303.20	46.35	18,744.02	
2.03.01.06	WATERSTOP DE 6"	ml	101.22	85.69	8,670.51	
2.03.02	ZAPATAS					199,503.28
2.03.02.01	CONCRETO PREMEZCLADO f'c=280 kg/cm2	m3	424.19	345.00	146,341.15	
2.03.02.02	ACERO DE REFUERZO Fy=4200 KG/CM2	Kg	14,592.36	3.65	53,262.13	
2.03.03	CIMIENTO ARMADO CORRIDO					95,725.73
2.03.03.01	CONCRETO PREMEZCLADO f'c=280 kg/cm2	m3	128.04	345.00	44,173.92	
2.03.03.02	ACERO DE REFUERZO Fy=4200 KG/CM2	Kg	14,123.07	3.65	51,552.02	
2.03.04	MURO PANTALLA					890,059.54
2.03.04.01	CONCRETO PREMEZCLADO f'c=280 kg/cm2	m3	684.65	345.00	236,204.93	
2.03.04.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	4,781.08	37.05	170,514.94	
2.03.04.03	ACERO DE REFUERZO Fy=4200 KG/CM2	Kg	52,403.04	3.65	191,271.11	
2.03.04.04	CURADO DE ESTRUCTURAS	m2	4,781.08	2.85	14,027.78	
2.03.04.05	EJECUCION DE ANCLAJES POSTENSADOS TEMPORALES SEGÚN DISEÑO DE ESTRUCTURAL	unidades	92.00	3,015.67	277,441.99	
2.03.05	COLUMNAS DE SOTANO					400,092.13
2.03.05.01	CONCRETO PREMEZCLADO f'c=280 kg/cm2	m3	210.67	345.00	72,681.62	
2.03.05.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	1,610.35	35.66	57,424.90	
2.03.05.03	ACERO DE REFUERZO Fy=4200 KG/CM2	Kg	72,577.68	3.65	264,908.78	
2.03.05.04	CURADO DE ESTRUCTURAS	m2	1,771.38	2.85	7,048.48	
2.03.06	[illegible]					735,412.26
2.03.06.01	CONCRETO PREMEZCLADO f'c=280 kg/cm2	m3	419.83	345.00	144,842.06	
2.03.06.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	3,151.46	35.66	112,380.92	
2.03.06.03	ACERO DE REFUERZO Fy=4200 KG/CM2	Kg	128,829.50	3.63	470,227.68	
2.03.06.04	CURADO DE ESTRUCTURAS	m2	3,151.46	2.85	8,981.65	
2.03.06	PLACAS DE SOTANO					139,513.30
2.03.06.01	CONCRETO PREMEZCLADO f'c=280 kg/cm2	m3	153.41	345.00	53,028.16	
2.03.06.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	958.40	35.66	34,176.89	
2.03.06.03	ACERO DE REFUERZO Fy=4200 KG/CM2	Kg	13,637.56	3.65	49,777.06	
2.03.06.04	CURADO DE ESTRUCTURAS	m2	958.40	2.85	2,731.45	
2.03.07	[illegible]					409,831.37
2.03.07.01	CONCRETO PREMEZCLADO f'c=280 kg/cm2	m3	456.27	345.00	158,154.16	
2.03.07.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	2,956.00	35.66	105,375.47	
2.03.07.03	ACERO DE REFUERZO Fy=4200 KG/CM2	Kg	30,064.83	3.65	132,795.34	
2.03.07.04	CURADO DE ESTRUCTURAS	m2	2,956.00	2.85	8,431.79	
2.03.08	LOSAS DE SOTANO					175,320.66
2.03.08.01	CONCRETO PREMEZCLADO f'c=280 kg/cm2	m3	157.86	345.00	54,463.26	
2.03.08.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	1,023.78	35.66	36,509.50	
2.03.08.03	ACERO DE REFUERZO Fy=4200 KG/CM2	Kg	23,409.22	3.65	85,440.00	
2.03.08.04	CURADO DE ESTRUCTURAS	m2	1,023.70	2.85	2,917.81	
2.03.09	[illegible]					803,396.02
2.03.09.01	CONCRETO PREMEZCLADO f'c=280 kg/cm2	m3	693.65	345.00	239,308.11	
2.03.09.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	4,499.48	35.66	160,412.73	
2.03.09.03	ACERO DE REFUERZO Fy=4200 KG/CM2	Kg	102,347.18	3.65	381,452.38	

2.02.09.04	CURADO DE ESTRUCTURAS	m2	4,868.48	2.80	12,832.87	
[illegible]	[illegible]					132,814.04
2.02.10.01	CONCRETO PREMEZCLADO f'c=280 kg/cm2	m3	277.15	345.00	95,964.27	
2.02.10.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	1,407.53	39.66	51,587.12	
2.02.10.03	ACERO DE REFUERZO f'y=4200 KG/CM2	Kg	6,921.81	3.05	33,812.93	
2.02.10.04	CURADO DE ESTRUCTURAS	m2	1,407.53	2.85	4,152.53	
[illegible]	LOSA MACIZA					785,903.51
2.02.11.01	CONCRETO PREMEZCLADO f'c=280 kg/cm2	m3	1,012.50	345.00	349,346.35	
2.02.11.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	5,062.55	36.66	190,546.22	
2.02.11.03	ACERO DE REFUERZO f'y=4200 KG/CM2	Kg	80,101.91	3.05	219,461.45	
2.02.11.04	CURADO DE ESTRUCTURAS	m2	5,062.55	2.85	14,420.52	
[illegible]	[illegible]					1,328,956.97
2.02.12.01	CONCRETO PREMEZCLADO f'c=280 kg/cm2	m3	780.34	345.00	232,301.88	
2.02.12.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	8,405.33	38.55	370,965.33	
2.02.12.03	ACERO DE REFUERZO f'y=4200 KG/CM2	Kg	84,334.70	3.65	330,270.13	
2.02.12.04	CURADO DE ESTRUCTURAS	m2	8,405.20	2.85	25,480.03	
2.02.12.05	LADRILLO DE ARCILLA PARA TECHO 30x30x20 cm	und	14,501.82	2.51	189,916.27	
[illegible]	[illegible]					90,902.31
2.02.13.01	CONCRETO PREMEZCLADO f'c=280 kg/cm2	m3	42.05	345.00	14,506.11	
2.02.13.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	281.93	39.38	11,065.48	
2.02.13.03	ACERO DE REFUERZO f'y=4200 KG/CM2	Kg	3,086.47	3.65	10,051.73	
2.02.13.04	CURADO DE ESTRUCTURAS	m2	351.45	3.06	945.1[illegible]	
[illegible]	[illegible]					53,570.51
2.02.14.01	CONCRETO PREMEZCLADO f'c=280 kg/cm2	m3	174.92	347.00	23,871.46	
2.02.14.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	200.82	39.56	7,954.04	
2.02.14.03	ACERO DE REFUERZO f'y=4200 KG/CM2	Kg	4,811.74	3.06	15,070.59	
2.02.14.04	CURADO DE ESTRUCTURAS	m2	200.82	2.85	572.75	
3.00.00	ARQUITECTURA					
[illegible]	MUROS Y TABIQUES DE ALBAÑILERIA					412,854.06
3.01.01	MURO DE LADRILLO KK TIPO IV CABEZA Mo. C:A 1:4 e=1.50cm	m2	4,016.68	93.41	353,201.83	
3.01.02	MUROS DE LADRILLOS KK TIPO IV SOGA Mo. C:A 1:4 e=1.50cm	m2	777.82	52.85	45,957.43	
3.01.03	MUROS DE LADRILLO PANDERETA - PARAPETO	m2	241.71	52.89	12,715.33	
[illegible]	REVOQUES Y ENLUCIDOS					725,461.56
4.02.01	TARRAJEO EN MUROS INTERIORES C:MEZC C:A 1:5 e=1.5 cm	m2	8,465.68	29.56	134,850.81	
4.02.02	TARRAJEO EN MUROS EXTERIORES C:MEZC C:A 1:5 e=1.5 cm	m2	1,096.19	37.50	52,280.73	
4.02.03	TARRAJEO DE VIGAS C:MEZC C:A 1:5 e=1.5 cm	m2	5,934.32	22.76	19,454.05	
4.02.04	TARRAJEO DE COLUMNAS C:MEZC C:A 1:5 E=1.5 cm	m2	7,946.59	19.53	35,680.82	
4.02.05	TARRAJEO DE PLACAS C:MEZC C:A 1:5 E=1.5 cm	m2	1,203.38	18.07	23,620.52	
4.02.06	SOLAQUEO DE MUROS DE SOTANOS C:MEZC C:A 1:5 E=1.5 cm	m2	2,010.06	21.26	78,836.21	
4.02.07	TARRAJEO DE CIELO RASO C:A 1:5 E=1.5 cm	m2	15,455.21	21.25	312,090.41	
[illegible]	[illegible]					19,874.97
3.03.01	DERRAMES DE PUERTAS	ml	52.04	12.16	635.68	
3.03.02	DERRAMES DE VENTANAS	ml	1,580.73	12.16	19,039.41	
[illegible]	PISOS Y CONTRAPISOS					1,164,754.50
3.04.01	CONTRAPISOS e=5cm Mezcl 1:4	m2	10,937.10	22.54	247,654.13	
3.04.02	PISO CEMENTO SEMIPULIDO Y BRUÑADO	m2	7,100.07	50.79	357,212.58	
3.04.03	PISO DE PORCELANATO DE 60cm x 60cm	m2	10,465.00	62.37	654,508.77	
3.04.04	PISO DE PORCELANATO DE 45cm x 45cm	m2	452.22	48.59	25,288.03	
[illegible]	PINTURA					587,840.39
3.05.01	PINTURA LAVABLE LATEX EN INTERIORES (2 MANOS), INCLUYE BASE IMPRIMANTE	m2	15,777.02	18.45	290,006.13	
3.05.02	PINTURA LAVABLE LATEX EN EXTERIORES (2 MANOS), INCLUYE BASE IMPRIMANTE	m2	3,776.57	16.45	62,898.85	
3.05.03	PINTURA LAVABLE EN CIELORASO (2 MANOS), INCLUYE BASE IMPRIMANTE	m2	15,433.01	16.45	253,940.47	
[illegible]	CARPINTERIA DE MADERA					155,031.80
3.06.01	PUERTA DE MADERA PARA BAÑOS (0.70M X 2.10M)	und	18.00	270.00	4,860.00	
3.06.02	PUERTA DE MADERA PARA BAÑOS (0.90M X 2.10M)	und	25.00	270.00	7,700.00	
3.06.03	PUERTAS CORTAFUEGOS EN ESCALERAS	und	43.00	268.70	11,490.23	
3.06.04	DIVISIONES DE MELAMINE DE BAÑOS h=1.50 INCL PUERTA	ml	152.10	107.49	17,270.44	
3.06.05	BISAGRA TIPO CAPUCHINA ALUMINIZADA 3" PUERTA DE BAÑO	und	108.00	5.50	590.00	
3.06.06	CERROJO ACERADO PARA PUERTAS DE BAÑOS INTERNO	und	51.00	4.90	245.00	
3.06.07	CERRADURA TIPO BOLA PARA PUERTAS DE BAÑOS	und	45.00	25.95	1,168.55	
[illegible]	CARPINTERIA METALICA					23,059.20
3.07.01	CERCO METALICO SEGUN DISEÑO	m	38.68	250.00	9,096.75	
3.07.02	BARANDAS METALICAS DE SEGURIDAD h=1.20M X 0.80M	ml	32.34	185.00	5,986.18	
3.07.03	BARANDAS METALICAS DE SEGURIDAD 1.20M X 0.80M	ml	40.81	185.30	7,556.35	
[illegible]	VIDRIOS Y CRISTALES					553,555.56
3.08.01	VIDRIO CRUDO CON LAMINA DE SEGURIDAD DE 10 MM SIST. NOVA PARA VENTANAS	m2	280.53	125.88	35,170.12	
3.08.02	VIDRIO CRUDO CON LAMINA DE SEGURIDAD DE 10 MM SIST. NOVA PARA MAMPARAS INC. PUERTA	m2	398.45	125.39	45,818.23	
3.08.03	VIDRIO CRUDO CON LAMINA DE SEGURIDAD DE 10 MM SIST. NOVA PARA MURO CORTINA	m2	1,622.33	125.88	203,860.77	
3.08.04	VIDRIO TEMPLADO DE 10 MM SIST. NOVA - VENTANAS	m2	1,258.73	125.88	153,224.42	
3.08.05	VIDRIO TEMPLADO DE 10 MM SIST. NOVA - MAMPARAS	m2	804.07	132.65	108,662.93	
3.08.06	ESPEJO BISELADO PARA BAÑOS	m2	114.73	46.23	5,317.55	
[illegible]	VARIOS					5,023.56
3.09.01	MESA DE CONCRETO PARA OVALINES 2.65M X 0.50M, CON ACABADO PULIDO	m2	20.68	88.15	1,823.29	
3.09.02	MESA DE CONCRETO PARA OVALINES 3.25M X 0.50M, CON ACABADO PULIDO	m2	23.61	88.16	2,118.23	
3.09.03	FRENOS HIDRAULICOS PARA PUERTAS DE MAMPARAS	und	25.00	122.74	3,068.64	
4.00.00	INSTALACIONES ELECTRICAS					
[illegible]	ALIMENTADORES [illegible]					61,791.76
4.01.01.01	2 N2XOH 1x16mm2 y SUB Estadio	ml	137.65	35.31	4,860.83	
4.01.01.02	LSOH X 2-1x10mm2 + LSOH 1Tx6mm2 - PVC-P 40mm (TABLERO T-GEN) [illegible]	ml	107.15	35.31	3,787.33	
4.01.01.03	LSOH X 2-1x240mm2 + LSOH 1Tx50mm2 - PVC-P 080mm (TABLERO T-OF1 AL OF8)	ml	95.88	35.31	3,147.53	
4.01.01.04	LSOH X 2-1x240mm2 + LSOH 1Tx50mm2 - PVC-P 080mm (TABLERO T-OF1 TIPICO)	ml	32.35	35.31	3,015.59	
4.01.01.05	LSOH X 2-1x10mm2 + LSOH 1Tx6mm2 - PVC-P 040mm (TABLERO T-STG)	ml	39.03	35.31	1,981.83	
4.01.01.06	LSOH X 2-1x240mm2 + LSOH 1Tx25mm2 - PVC-P [illegible] (TABLERO T-SG)	ml	87.30	35.31	2,987.11	
4.01.01.07	LSOH X 2-1x70mm2 + LSOH 1Tx1.5mm2 - PVC-P 065mm (TABLERO T-S1)	ml	73.24	35.37	1,835.15	
4.01.01.08	LSOH X 2-1x70mm2 + LSOH 1Tx1.5mm2 - PVC-P 065mm (TABLERO T-S2)	ml	57.07	35.37	2,018.50	
4.01.01.09	LSOH X 2-1x70mm2 + LSOH 1Tx1.5mm2 - PVC-P 065mm (TABLERO T-S3)	ml	73.14	35.37	3,680.93	
4.01.01.10	LSOH X 2-1x70mm2 + LSOH 1Tx1.5mm2 - PVC-P 065mm (TABLERO T-S4)	ml	83.27	35.37	2,045.38	
4.01.01.11	LSOH X 2-1x240mm2 + LSOH 1Tx50mm2 - PVC-P 080mm (TABLERO T-OF1 TIPICO)	ml	100.24	21.84	2,189.21	
4.01.01.12	LSOH 2-1x4mm2 + LSOH 1Tx2.5mm2 - PVC-P 020mm (T-OF1) 1P	ml	33.02	21.84	2,001.17	
4.01.01.13	LSOH 2-1x4mm2 + LSOH 1Tx2.5mm2 - PVC-P 020mm (T-OF2) 1P	ml	37.09	21.84	1,084.85	
4.01.01.14	LSOH 2-1x4mm2 + LSOH 1Tx2.5mm2 - PVC-P 020mm (T-OF3) 1P	ml	34.56	21.84	1,150.82	
4.01.01.15	LSOH 2-1x4mm2 + LSOH 1Tx2.5mm2 - PVC-P 020mm (T-OF4) 1P	ml	93.14	21.84	1,201.53	
4.01.01.16	LSOH 2-1x4mm2 + LSOH 1Tx2.5mm2 - PVC-P 020mm (T-OF5) 1P	ml	47.64	21.84	1,040.45	
4.01.01.17	LSOH 2-1x4mm2 + LSOH 1Tx2.5mm2 - PVC-P 020mm (T-OF6) 1P	ml	44.46	21.84	971.05	
4.01.01.18	LSOH 2-1x4mm2 + LSOH 1Tx2.5mm2 - PVC-P 020mm (T-OF7) 1P	ml	77.94	21.84	810.21	
4.01.01.19	LSOH 2-1x4mm2 + LSOH 1Tx2.5mm2 - PVC-P 020mm (T-OF8) 1P	ml	17.04	21.84	380.37	
4.01.01.20	LSOH 2-1x4mm2 + LSOH 1Tx2.5mm2 - PVC-P 020mm (T-OF9) 2P	ml	44.78	21.84	978.03	
4.01.01.21	LSOH 2-1x4mm2 + LSOH 1Tx2.5mm2 - PVC-P 020mm (T-OF10) 2P	ml	33.87	21.84	457.93	
4.01.01.22	LSOH 2-1x4mm2 + LSOH 1Tx2.5mm2 - PVC-P 020mm (T-OF11,13,15,17,19,21) NV	ml	308.77	21.84	6,958.52	
4.01.01.23	LSOH 2-1x4mm2 + LSOH 1Tx2.5mm2 - PVC-P 020mm (T-OF12,14,16,18,20,22) NV	ml	130.65	21.84	2,747.58	
[illegible]	[illegible]					155,722.01

4.01.02.01	SALIDA DE CENTROS DE LUZ (TECHO) INC CABLE LSOH 2x1x4mm2+ LSOH 1Tx2.5mm2, TUB. Ø 20mm PVP P.CAJA OCT o RECT. CURVA	pto	1,012.00	115.39	116,774.68	
4.01.02.02	SALIDA DE TOMACORRIENTES INC CABLE LSOH 2x1x4mm2+ LSOH 1Tx2.5mm2, TUB. Ø 20mm PVP P.CAJA OCT o RECT. CURVA	pto	227.00	115.39	26,193.53	
4.01.02.03	SALIDA DE INTERRUPTORES INC CABLE LSOH 2x1x4mm2+ LSOH 1Tx2.5mm2, TUB. Ø 20mm PVP P.CAJA OCT o RECT. CURVA	pto	88.00	115.39	10,154.32	
4.01.02.04	SALIDA PARA AIRE ACONDICIONADO INC CABLE LSOH 2x1x10mm2+LSOH 1Tx10mm2 TUB Ø 25mm PVP P.CAJA OCT o RECT. CURVA	pto	22.00	115.39	2,538.58	
4.01.02.05	SALIDA DE FUERZA ESPECIAL PARA ASCENSORES	pto	2.00	115.39	230.78	
4.01.02.06	SALIDA DE FUERZA PARA ELECTROBOMBAS	pto	2.00	115.39	230.78	
4.01.03	ARTEFACTOS					177,062.76
4.01.03.01	LUMINARIA HERMETICA PARA ADOSAR EQUIPADA CON LAMPARA FLUORESCENTE T5 DE 28W/4100°K MARCA BEGHELLI, MODELO 55110 O SIMILAR (FF 1x28w)	und	105.00	98.22	11,400.00	
4.01.03.02	LUMINARIA HERMETICA PARA ADOSAR O SUSPENDER EQUIPADA CON LAMPARA FLUORESCENTE T5 DE 28W/4100°K CON BATERIA DE EMERGENCIA MARCA BEGHELLI, MODELO 55100 O SIMILAR (HFE 1x28w)	und	40.00	65.22	2,128.80	
4.01.03.03	LUMINARIA HERMETICA PARA ADOSAR O SUSPENDER EQUIPADA CON LAMPARA FLUORESCENTE T5 DE 28W/4100°K CON BATERIA DE EMERGENCIA MARCA BEGHELLI, MODELO 55100 O SIMILAR (HFE 1x28w)	und	72.00	[illegible]	2,185.04	
4.01.03.04	SPOT PARA ADOSAR EQUIPADO CON LAMPARA FLUORESCENTE COMPACTA 26W/4100°K (SAA 1x26w)	und	75.00	21.93	2,160.27	
4.01.03.05	SPOT PARA EMPOTRAR EN CIELO RASO EQUIPADO CON LAMPARA FLUORESCENTE COMPACTA 42W/5000°K, CON KIT DE EMERGENCIA MODELO LIDO, MARCA LITHONIA LIGHTING O SIMILAR (SAE 1x42w)	und	28.00	21.93	1,079.88	
4.01.03.06	SPOT PARA EMPOTRAR EN CIELO RASO EQUIPADO CON LAMPARA FLUORESCENTE COMPACTA 42W/5000°K CON KIT DE EMERGENCIA MODELO LIDO, MARCA LITHONIA LIGHTING O SIMILAR (SBE 1x42w)	und	52.00	23.90	1,239.40	
4.01.03.07	LUMINARIA CON REJILLA ANTIDESLUMBRANTE EQUIPADA CON DOS FLUORESCENTES T5 28W/4100°K, MODELO OFFISMART MARCA PHILIPS O SIMILAR (SAA 2x28w)	und	873.00	93.93	82,180.77	
4.01.03.08	LUZ DE EMERGENCIA 2x6w, 6V CON BATERIA Y CARGADOR INCORPORADO	und	56.00	79.80	4,468.80	
4.01.04	TABLEROS DE DISTRIBUCION					23,230.00
4.01.04.01	T-OF1 (10 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIAL E INSTALACION	und	1.00	550.00	550.00	
4.01.04.02	T-OF 2 (10 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	550.00	550.00	
4.01.04.03	T-OF 3 (10 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	550.00	550.00	
4.01.04.04	T-OF 4 (10 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	550.00	550.00	
4.01.04.05	T-OF 5 (10 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	550.00	550.00	
4.01.04.06	T-OF 6 (10 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	550.00	550.00	
4.01.04.07	T-OF 7 (10 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	550.00	550.00	
4.01.04.08	T-OF 8 (10 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	550.00	550.00	
4.01.04.09	T-HA1 (12 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	690.00	690.00	
4.01.04.10	T-HA2 (12 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	690.00	690.00	
4.01.04.11	T-SUG (10 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	550.00	550.00	
4.01.04.12	T-OTT1 (12 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	690.00	690.00	
4.01.04.13	T-OTT2 (14 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	750.00	750.00	
4.01.04.14	T-OTT1A (16 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	6.00	850.00	5,100.00	
4.01.04.15	T-OTT2B (16 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	6.00	850.00	5,100.00	
4.01.04.16	T-SG (21 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	1,150.00	1,150.00	
4.01.04.17	T-S1 (22 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	1,050.00	1,050.00	
4.01.04.18	T-S2 (18 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	690.00	690.00	
4.01.04.19	T-S3 (18 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	690.00	690.00	
4.01.04.20	T-S4 (18 POLOS) INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	690.00	690.00	
4.01.04.21	T-GC INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	1,580.00	1,580.00	
4.01.04.22	TTA INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	1,580.00	1,580.00	
4.01.04.23	TEB INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	1,580.00	1,580.00	
4.01.04.24	TBA INC LLAVE TERMOMAGENTICA, LLAVE DIFERENCIA E INSTALACION	und	1.00	1,580.00	1,580.00	
4.01.05	CANALIZACIONES					19,874.62
4.01.05.01	BANDEJA METAL RS 300x300x150m	ml	162.67	115.39	18,781.27	
4.01.05.02	CAJA DE PASE 100x100x50mm	und	6.00	22.54	102.70	
4.01.05.03	CAJA DE PASE 150x150x100mm	und	15.00	35.45	387.70	
4.01.05.04	CAJA DE PASE 200x200x100mm	und	16.00	45.47	607.02	
4.01.06	INSTALACION DE LUMINARIAS					38,332.00
4.01.06.01	INSTALACION DE LUMINARIAS	und	1,080.00	35.47	38,307.60	
4.01.07	VARIOS					11,790.00
4.01.07.01	INSTALACION DE POZOS A TIERRA	und	4.00	2,500.00	10,000.00	
4.01.07.02	PRUEBAS Y PUESTA EN MARCHA	glb	1.00	1,790.00	1,790.00	
05.00.00	INSTALACIONES SISTEMA DE CCTV, CORRIENTES DEBILES, VOZ Y DATA					
5.01.00	SISTEMA DE CCTV					33,898.40
5.01.01	SAL. DAT DE CAMARAS DE VIGILANCIA EXTERNAS Y INTERNAS, INC TUB PVC-P DE 20mm, SAL CAJA OCTOG 100x40	pto	80.00	87.80	5,214.00	
5.01.02	CAJAS DE PASO PARA SISTEMA DE CCTV (100x100x75mm)	und	26.00	22.54	534.04	
5.01.03	SALIDA PARA CENTRAL DE CIRCUITO CERRADO DE TV	pto	1.00	88.00	88.00	
5.01.04	EQUIPAMIENTO DE CAMARAS DE VIGILANCIA					
5.01.04.01	CAMARA FIJA CON COBERTOR PARA EXTERIORES	und	9.00	340.77	3,126.16	
5.01.04.02	CAMARA FIJA CON COBERTOR PARA INTERIORES	und	50.00	340.77	17,088.00	
5.01.04.03	CAMARA FIJA SIN COBERTOR DE ESFERA PARA EXTERIORES	und	2.00	650.00	1,300.00	
5.02.00	SISTEMA DE DATA Y VOZ					173,035.00
5.02.01	SALIDAS PARA DATOS RJ 45, INC TUB PVC-P DE 25mm, INC CAJA 100x100x50	pto	577.00	75.00	43,194.30	
5.02.02	SALIDAS PARA VOZ RJ 45, INC TUB PVC-P DE 25mm, INC CAJA 100x100x50	pto	577.00	75.00	43,194.30	
5.02.03	CAJAS DE PASO CON TAPA CIEGA 100x100x50	und	40.00	22.54	880.22	
5.02.04	RACK DE COMUNICACIONES	glb	1.00	1,580.00	1,580.00	
5.02.05	BANDEJA METALICA 300mm x 100mm TIPO RANURADA FIJO COLGADO EN TECHO	ml	783.01	105.37	80,145.48	
5.03.00	SISTEMA DE ALARMA CONTRA INCENDIOS					58,580.72
5.03.01	SALIDA PARA ESTACION AUTOMATICA DETECTOR DE HUMO INC TUBERIA PVC-P DE 15mm, CAJA OCTOG 100x40	pto	265.00	115.49	30,604.85	
5.03.02	SALIDA PARA ESTACION AUTOMATICA DE TEMPERATURA INC TUBERIA PVC-P DE 15mm, CAJA OCTOG 100x40	pto	102.00	115.49	11,857.45	
5.03.03	SALIDA PARA HORN STROBE ADOSADO A MURO INC TUBERIA PVC-P DE 15mm, CAJA OCTOG 100x40	pto	24.00	115.49	2,771.76	
5.03.04	SALIDA PARA ESTACION MANUAL INC TUBERIA PVC-P DE 15mm, CAJA RECT 100x55x55	pto	24.00	115.49	2,771.76	
5.03.05	SALIDA PARA CENTRAL DE ALARMA CONTRA INCENDIO	pto	1.00	115.49	115.49	
5.03.06	CAJA DE PASO 152x152x76mm	und	27.00	20.54	554.58	
5.03.07	DETECTOR DE HUMO	und	293.00	32.79	9,606.85	
06.00.00	INSTALACIONES SANITARIAS					
6.01.00	OBRAS PRELIMINARES Y EXCAVACIONES					12,537.51
6.01.01	TRAZO Y REPLANTEO	glb	1.00	850.00	850.00	
6.01.02	EXCAVACION DE ZANJA TERRENO NATURAL	ml	145.79	25.47	3,780.65	
6.01.03	CAMA DE ARENA PARA TUBERIAS	ml	145.79	18.95	2,762.86	
6.01.04	RELLENO Y COMPACTACION CON MATERIAL PROPIO	ml	145.79	34.00	5,143.00	
6.02.00	SISTEMA DE DESAGUE Y VENTILACION					
6.02.01	SALIDAS DE DESAGUE					25,135.00
6.02.01.01	SALIDA DE DESAGUE PVC PESADA Ø 2"	pto	121.00	52.85	6,370.85	
6.02.01.02	SALIDA DE DESAGUE PVC PESADA Ø 4"	pto	101.00	55.95	5,908.50	
6.02.01.03	SALIDA DE VENTILACION PVC LIVIANA Ø 2"	pto	104.00	46.95	4,803.20	
6.02.01.04	SALIDA DE DESAGUE PVC PESADA Ø 4" R.R	pto	1.00	52.36	52.36	
6.02.01.05	SALIDA DE DESAGUE PVC PESADA Ø 4" R.R	pto	28.00	52.50	7,220.00	
6.02.01.06	SALIDA DE DESAGUE PVC PESADA Ø 2" R.R	pto	17.00	45.00	787.00	
6.02.01.07	SALIDA DE DESAGUE PVC PESADA Ø 3" SUMIDERO	pto	30.00	57.15	1,604.50	
6.02.01.08	SALIDA DE DESAGUE PVC PESADA Ø 2" SUMIDERO	pto	45.00	51.43	2,427.10	
6.02.02	TUBERIAS COLGADAS					3,035.20
6.02.02.01	TUBERIA COLGADA PVC PESADA Ø 4" DOLC	ml	132.01	22.49	2,425.40	

6.02.02.02	TUBERÍA COLGADA PVC PESADA Ø 2" COLG.	ml	74.54	32.46	2,420.65	
6.02.02.03	COLGADORES TIPO GOTA, TAKOS, ESPARAJOS PARA TUBERIA DE Ø 4"	und	122.00	10.05	1,226.45	
6.02.02.04	COLGADORES TIPO GOTA, TAKOS, ESPARAJOS PARA TUBERIA DE Ø 2"	und	30.00	10.05	301.50	
6.02.03	TUBERIA EMPOTRADA PVC SAL					3,908.84
6.02.03.01	TUBERIA ENTERRADA PVC PESADA Ø 2"	ml	113.22	22.46	2,543.00	
6.02.03.02	TUBERIA ENTERRADA PVC PESADA Ø 4"	ml	35.43	27.50	974.33	
6.02.03.03	EMPALME A RED EXISTENTE DE 6" PVC	glb	1.00	392.99	392.99	
6.02.04	[illegible]					10,723.06
6.02.04.01	TUBERIA ADOSADA PVC PESADA Ø 4"	ml	195.58	27.50	5,378.45	
6.02.04.02	TUBERIA ADOSADA PVC PESADA Ø 3"	ml	15.90	22.46	356.94	
6.02.04.03	TUBERIA ADOSADA PVC PESADA Ø 2"	ml	70.24	19.51	1,512.00	
6.02.04.04	SOPORTERIA PARA ADOZAR	und	345.44	10.06	3,475.71	
6.02.05	TUBERIA COLGADA PVC					2,601.48
6.02.05.01	TUBERIA COLGADA PVC PESADA Ø 2" COLG.	ml	75.11	22.46	1,686.99	
6.02.05.02	COLGADORES TIPO GOTA, TAKOS, ESPARAJOS PARA TUBERIA DE Ø 3"	und	91.00	10.05	914.55	
6.02.06	[illegible]					5,615.01
6.02.06.01	TUBERIA ADOSADA PVC (CANAL) Ø 2"	ml	342.96	16.38	5,615.01	
6.02.07	TUBERIA DE REDES DE [illegible]					19,026.01
6.02.07.01	TUBERIA PVC SAP P/DESAGUE DE 4"	ml	210.35	27.60	5,802.19	
6.02.07.02	TUBERIA PVC SAP P/DESAGUE DE 3"	ml	37.78	24.46	924.04	
6.02.07.03	TUBERIA PVC SAP P/DESAGUE DE 2"	ml	573.89	22.46	13,007.73	
6.02.08	ACCESORIOS [illegible]					13,951.08
6.02.08.01	SUMIDEROS DE BRONCE DE Ø 3"	und	20.00	52.65	579.50	
6.02.08.02	SUMIDEROS DE BRONCE DE Ø 2"	und	42.00	45.50	1,925.93	
6.02.08.03	REGISTRO ROSCADO DE BRONCE Ø 2"	und	24.00	46.97	1,127.33	
6.02.08.04	REGISTRO ROSCADO DE BRONCE Ø 4"	und	30.00	69.87	2,042.25	
6.02.08.05	REGISTRO ROSCADO DE BRONCE Ø 4" COLGADO	und	1.00	97.45	97.45	
6.02.08.06	REGISTRO ROSCADO DE BRONCE Ø 2" COLGADO	und	10.00	79.96	799.60	
6.02.08.07	SOMBRERO DE VENTILACIÓN 2"	und	8.00	15.34	135.28	
6.02.08.08	CODO DE PVC SAL 2"X45	und	101.00	5.86	591.86	
6.02.08.09	CODO DE PVC SAL 2"X90	und	111.00	5.86	664.66	
6.02.08.10	CODO DE PVC SAL 4"X45	und	92.00	7.99	735.12	
6.02.08.11	CODO DE PVC SAL 4"X90	und	107.00	7.99	854.93	
6.02.08.12	YEE DE PVC SAL 2"	und	99.00	4.75	470.25	
6.02.08.13	YEE DE PVC SAL 3"	und	21.00	4.85	101.85	
6.02.08.14	YEE DE PVC SAL 4"	und	33.00	4.95	163.35	
6.02.08.15	TEE DE PVC SAL 4"	und	80.00	8.58	753.35	
6.02.08.16	TEE DE PVC SAL 2"	und	30.00	6.48	194.70	
6.02.08.17	TEE DE PVC SAL 4"	und	12.00	4.39	52.68	
6.02.08.18	REALLAMEJAUCA 1 1/4" A 1/2" SEGUN DISEÑO	und	19.00	85.04	1,615.66	
6.02.09	CAMARAS DE INSPECCION					328.13
6.02.09.01	CAJA DE REGISTRO DE ALBAÑILERIA 0.60X0.60 TAPA DE CONCRETO SEGUN DISEÑO	glb	1.00	328.13	328.13	
6.02.10	OTROS					2,966.24
6.02.10.01	PINTADO DE TUBERIAS	ml	73.11	4.55	331.24	
6.02.10.02	PRUEBAS DE ESTANQUEIDAD	glb	1.00	2,635.00	2,635.00	
6.03.00	SISTEMA DE AGUA FRIA Y AGUA CALIENTE					
6.03.01	SALIDA DE AGUA FRIA					13,336.76
6.03.01.01	SALIDA DE AGUA FRIA PVC S.P. INC. TUBERIA Y ACCESORIOS 1/2"	pto	221.00	45.83	10,128.22	
6.03.01.02	SALIDA DE AGUA FRIA PVC S.P. INC. TUBERIA Y ACCESORIOS 3/4"	pto	23.00	54.83	1,260.28	
6.03.01.03	SALIDA DE AGUA FRIA PVC S.P. INC. TUBERIA Y ACCESORIOS 1"	pto	17.00	65.35	1,111.12	
6.03.01.04	SALIDA DE AGUA FRIA PVC S.P. INC. TUBERIA Y ACCESORIOS 1/2" RIEGO	pto	14.00	60.87	852.18	
6.03.02	TUBERIA ADOSADA PVC [illegible] (ALIMENTACION)					7,441.63
6.03.02.01	TUBERIA ADOSADA PVC CLASE 10 S.P. P/AGUA D=1"	ml	77.22	18.79	1,450.98	
6.03.02.02	TUBERIA ADOSADA PVC CLASE 10 S.P. P/AGUA D=2"	ml	190.96	21.51	4,686.10	
6.03.02.03	TUBERIA ADOSADA PVC CLASE 10 S.P. P/AGUA D= 2 1/2"	ml	40.04	32.50	1,304.56	
6.03.03	TUBERIA COLGADA [illegible]					1,319.86
6.03.03.01	TUBERIA COLGADA PVC CLASE 10 S.P. P/AGUA D= 1"	ml	21.99	21.70	477.16	
6.03.03.02	TUBERIA COLGADA PVC CLASE 10 S.P. P/AGUA D= 2 1/2"	ml	56.95	37.21	742.49	
6.03.04	VALVULAS DE COMPUERTA					7,593.40
6.03.04.01	VALVULA DE COMPUERTA Ø 1/2"	und	2.00	15.99	31.98	
6.03.04.02	VALVULA DE COMPUERTA Ø 3/4"	und	28.00	18.99	531.72	
6.03.04.03	VALVULA DE COMPUERTA Ø 1"	und	22.00	23.10	527.78	
6.03.04.04	GRIFO DE RIEGO DE Ø 1/2"	und	14.00	14.89	209.30	
6.03.04.05	NICHOS DE VALVULAS CON MARCO DE MADERA (Vid. según detalle	und	45.00	72.86	3,278.70	
6.03.05	APARATOS SANITARIOS Y ACCESORIOS					
6.03.05.01	SUMINISTRO DE APARATOS SANITARIOS					43,895.70
6.03.05.01.01	INODORO ONE PICE COLOR BLANCO, INC ACCESORIOS	und	101.00	392.92	35,449.92	
6.03.05.01.02	LAVATORIO FONTANA BLANCO INC. MEZCLADORA INC ACCESORIOS	und	101.00	38.59	3,927.69	
6.03.05.01.03	URINARIO CADET BLANCO INC LLAVE	und	28.00	160.99	4,507.72	
6.03.05.02	SUMINISTRO DE ACCESORIOS					2,049.25
6.03.05.02.01	PORTA PAPEL CROMADO DE SOBREPONER	und	101.00	20.25	2,045.25	
6.03.05.03	INSTALACION DE APARATOS SANITARIOS					15,093.40
6.03.05.03.01	COLOCACION DE APARATOS SANITARIOS	und	230.00	72.58	16,693.40	
6.03.05.04	INSTALACION DE ACCESORIOS					1,567.37
6.03.05.04.01	COLOCACION DE ACCESORIOS SANITARIOS	und	101.00	15.51	1,567.37	
6.03.06	SISTEMA DE BOMBEO DE AGUA POTABLE					
6.03.06.01	SISTEMA DE ALIMENTACION [illegible]					27,676.10
6.03.06.01.01	ELECTROBOMBA MULTIETÁPICA VERTICAL [illegible] DE 4.0 HP [illegible] TRIFASICA 220V MARCA PENTAX	und	3.00	2,768.70	8,306.10	
6.03.06.01.02	TABLERO ALTERNADOR DE PRESION CONSTANTE Y VELOCIDAD VARIABLE PARA 3 BOMBAS 4.0 HP TRIF. 220V, CON 3 VARIADORES DE VELOCIDAD	und	1.00	11,560.00	11,560.00	
6.03.06.01.03	TANQUE DE 100 LTS. MARCA VAREM	und	1.00	1,155.00	1,155.00	
6.03.06.01.04	MANOMETRO DE GLICERINA MARCA LUISE	und	1.00	115.50	115.50	
6.03.06.01.05	AUTOMÁTICO DE NIVEL MARCA LUISE	und	1.00	82.50	82.50	
6.03.06.01.06	VALVULAS DE PIE DE 1 1/4 "MARCA LUISE"	und	3.00	66.00	198.00	
6.03.06.01.07	ELECTROBOMBA SUMERGIBLE BCM 1200 DE 1.5 HP Ø 2" MONOF. MARCA PEDROLLO	und	2.00	2,277.00	4,554.00	
6.03.06.01.08	TABLERO ALTERNADOR PARA 2 BOMBAS 1.5 HP MONOF. 220V, CON ALARMA	und	1.00	1,287.00	1,287.00	
6.03.06.01.09	AUTOMÁTICO DE NIVEL MARCA LUISE	und	2.00	165.00	330.00	
6.03.06.02	MEDIDOR DE AGUA					288.40
6.03.06.02.01	MEDIDOR DE AGUA DE 1	und	1.00	288.40	288.40	
7.00.00	INSTALACIONES ELECTROMECANICAS					290,840.03
7.00.01	SUMINISTRO E INSTALACION DE 01 ASCENSOR ELECTRICO SIMPLE EMBARQUE DE PASAJEROS CON CUARTO DE MAQUINAS - 900 KG, 12 PASAJEROS - 13 PARADAS - MARCA ASTECA, INC SISTEMA DE CONTROL	und	1.00	121,773.00	121,773.00	

8.00.00	SISTEMA [illegible]					
[illegible]	[illegible]					289,517.[illegible]
8.01.01	TUBO SCH40 DE 1"	ml	2,076.00	39.23	81,441.48	
8.01.02	TUBO SCH40 DE 1 1/2"	ml	1,050.00	42.57	44,698.02	
8.01.03	TUBO SCH40 DE 2"	ml	114.00	63.28	5,731.63	
8.01.04	TUBO SCH40 DE 2 1/2"	ml	377.00	83.89	76,[illegible]	
8.01.05	TUBO SCH40 DE 3"	ml	500.00	92.37	54,202.06	
8.01.06	TUBO SCH40 DE 4"	ml	139.00	110.04	14,009.84	
8.01.07	TUBO SCH40 DE 6"	ml	108.00	335.56	36,240.48	
8.01.08	ACCESORIOS RANURADOS Y ROSCADOS	glb	1.00	7,492.21	7,492.21	
[illegible]	[illegible]					21,398.1[illegible]
8.02.01	ROCIADOR TIPO UP RIGHT COBERTURA STANDARD Y RESPUESTA ESTANDAR (Ø 1/2", 155°C, K=5.6)	und	220.00	35.23	10,551.71	
8.02.02	ROCIADOR TIPO PENDENT COBERTURA STANDARD Y RESPUESTA ESTANDAR (Ø 1/2", 155°C, K=5.6)	und	186.00	35.34	10,846.44	
[illegible]	[illegible]					17,080.43
8.03.01	ESTACIÓN DE CONTROL DE ROCIADORES DE 4" (INCLUYE VALVULA MARIPOSA, DETECTOR DE FLUJO, MANOMETRO Y VALVULA DE PURGA)	und	11.00	1,[illegible]	17,080.43	
[illegible]	[illegible]					36,581.52
8.04.01	GABINETE TIPO [illegible] (INCLUYE MANGUERA, VALVULA ANGULAR Y PITON)	und	24.00	1,524.23	36,581.52	
[illegible]	[illegible]					15,[illegible]
8.05.01	VALVULA ANGULAR DE 2 1/2"	und	25.00	427.33	5,341.60	
8.05.02	VALVULA DE PURGA DE 1"	und	20.00	55.[illegible]	1,[illegible]	
8.05.03	VALVULA SIAMESA TIPO POSTE DE 4" X 2 1/2" X 2 1/2"	und	1.00	1,329.88	1,329.88	
8.05.04	VALVULA CHECK 4"	und	1.00	569.89	567.89	
8.05.05	VALVULA DE PURGA AUTOMATICA DE AIRE (INCLUYE MANOMETRO, VALVULA DE 3 VIAS Y VALVULA DE BOLA)	und	1.00	4,[illegible]	4,026.36	
[illegible]	[illegible]					[illegible]
8.06.01	ANTISISMICO 4 VIAS DE 2 1/2"	und	19.00	200.12	3,825.28	
8.06.02	ANTISISMICO 4 VIAS DE 3"	und	25.00	209.13	5,[illegible]	
8.06.03	ANTISISMICO 4 VIAS DE 4"	und	6.00	260.71	1,572.26	
8.06.04	ANTISISMICO 4 VIAS DE 6"	und	5.00	270.14	1,350.[illegible]	
8.06.05	ANTISISMICO 2 VIAS DE 2 1/2"	und	31.00	145.22	4,501.82	
8.06.06	ANTISISMICO 2 VIAS DE 3"	und	50.00	145.22	7,261.00	
8.06.07	ANTISISMICO 2 VIAS DE 4"	und	11.00	154.80	1,703.80	
8.06.08	ANTISISMICO 2 VIAS DE 6"	und	9.00	171.26	1,541.34	
8.06.09	COLGADOR TIPO GOTA 1"	und	992.00	19.55	19,[illegible]	
8.06.10	COLGADOR TIPO GOTA 1 1/2"	und	352.00	17.14	6,033.28	
8.06.11	COLGADOR TIPO GOTA 2"	und	38.00	17.28	664.74	
8.06.12	COLGADOR TIPO GOTA 2 1/2"	und	124.00	17.99	2,230.76	
8.06.13	COLGADOR TIPO GOTA 3"	und	200.00	17.87	3,574.00	
8.06.14	COLGADOR TIPO GOTA 4"	und	42.00	17.90	752.04	
8.06.15	COLGADOR TIPO GOTA 6"	und	36.00	17.82	649.12	
[illegible]	[illegible]					[illegible]
8.07.01	VALVULA CHECK DE ALARMA DE 4"	und	1.00	2,565.08	2,565.00	
8.07.02	VALVULA OSY DE 4"	und	3.00	794.99	2,384.97	
8.07.03	CAMARA DE RETARDO	und	5.00	1,[illegible]	4,[illegible]	
8.07.04	CAMPANA DE ALARMA	und	1.00	1,744.16	1,744.16	
8.07.05	VALVULA DE ALIVIO	und	2.00	2,[illegible]	5,168.00	
[illegible]	[illegible]					[illegible]
8.08.01	BOMBA PRINCIPAL [illegible] LISTAR MARCA [illegible] DE 400 GPM, 135 PSI, BOMBA JOCKEY 10 GPM, 145 PSI, TABLEROS DE CONTROL DE BOMBA PRINCIPAL Y JOCKEY	und	1.00	38,375.35	38,375.35	
8.08.02	LINEA DE SUCCION DE 6" INCLUYE ACOPLES ACCESORIOS RANURADOS VALVULA OSY Y TUBERIA HASTA LA SALIDA DEL CUARTO DE BOMBAS	ml	3.00	888.30	2,664.90	
8.08.03	LINEA DE IMPULSION DE 6" INCLUYE ACOPLES ACCESORIOS RANURADOS VALVULA CHEK, VALVULA OSY Y TUBERIA HASTA LA SALIDA DEL CUARTO DE BOMBAS	ml	6.00	757.00	4,542.00	
8.08.04	LINEA DE RETORNO Y PRUEBA DE 4" INCLUYE ACOPLES, ACCESORIOS RANURADOS, VALVULA MARIPOSA, DETECTOR DE FLUJO Y TUBERIA HASTA LA LLEGADA DE LA CISTERNA	ml	6.00	591.26	3,550.56	
8.08.05	LINEA DE SUCCION DE 1 1/4" (INCLUYE VALVULA OSY, ACCESORIOS ROSCADOS Y TUBERIAS)	ml	3.00	286.39	860.17	
8.08.06	LINEA DE IMPULSION DE 1 1/4" (INCLUYE VALVULA OSY, VALVULA CHEK, VALVULA DE ALIVIO, ACCESORIOS ROSCADOS Y TUBERIAS)	ml	6.00	935.40	5,609.41	
8.08.07	LINEA SENSORA DE COBRE DE 1/2"	ml	74.00	332.02	7,728.72	
8.08.08	BRIDA ROMPEAGUAS DE 6"	und	3.00	605.56	1,[illegible]	
8.08.09	PLATO VORTEX	und	1.00	1,322.07	1,322.07	

CONSIDERACIONES ESPECIALES		
1.00 EL METRADO ESTÁ ELABORADO EN BASE A LO INDICADO EN LOS PLANOS SUMINISTRADOS POR EL CLIENTE	COSTO DIRECTO	12,570,581.[illegible]
2.00 PRESUPUESTO EXPRESADO EN SOLES E INCLUYE LOS IMPUESTOS DE LEY CORRESPONDIENTES	GASTOS GENERALES (5%)	[illegible]
3.00 NO ESTA CONSIDERANDO SUB ESTACION ELECTRICA, NI GRUPO ELECTROGENO	UTILIDAD (5%)	[illegible]
4.00 LOS PUNTOS DE SALIDAS DE ILUMINACION INCLUYE TUBERIA CABLES, CAJAS CURVAS, CODOS	SUB TOTAL	14,[illegible]
5.00 LOS PUNTOS DE SALIDAS DE AGUA Y DESAGUE INCLUYE TUBERIA PEGAMENTOS Y ACCESORIOS	IGV (18%)	2,[illegible]
	TOTAL	S/. 17,622,408.27

Fuente: Cunsac

Anexo 3.19. Corrida de préstamo CE Cunsac 2

MONTO DEL PRESTAMO	6,000,000	
TASA INTERES ANUAL (i)	9.00%	
NUMERO AMORTIZACIONES AL AÑO	12	
NUMERO DE AÑOS	5	
NUMERO DE PERIODOS TOTAL	60	MENSUAL
TASA DEL PERIODO	0.75%	
NUMERO DE PERIODOS DE GRACIA	12	
CUOTA FIJA	135,282	

PERIODO	PRINCIPAL	AMORTIZACION	INTERESES	CUOTA
0	6,000,000			
1	6,000,000	0.00	19,642.44	19,642.44
2	6,000,000	0.00	19,642.44	19,642.44
3	6,000,000	0.00	19,642.44	19,642.44
4	6,000,000	0.00	19,642.44	19,642.44
5	6,000,000	0.00	19,642.44	19,642.44
6	6,000,000	0.00	19,642.44	19,642.44
7	6,000,000	0.00	19,642.44	19,642.44
8	6,000,000	0.00	19,642.44	19,642.44
9	6,000,000	0.00	19,642.44	19,642.44
10	6,000,000	0.00	19,642.44	19,642.44
11	6,000,000	0.00	19,642.44	19,642.44
12	6,000,000	0.00	19,642.44	19,642.44
13	5,884,360	115,639.97	19,642.44	135,282.41
14	5,768,341	116,018.54	19,263.86	135,282.41
15	5,651,943	116,398.38	18,884.03	135,282.41
16	5,535,164	116,778.47	18,503.93	135,282.41
17	5,418,002	117,161.72	18,120.69	135,282.41
18	5,300,457	117,545.28	17,737.13	135,282.41
19	5,182,527	117,930.09	17,352.32	135,282.41
20	5,064,210	118,316.16	16,966.24	135,282.41
21	4,945,507	118,703.50	16,578.91	135,282.41
22	4,826,415	119,092.11	16,190.30	135,282.41
23	4,706,933	119,481.98	15,800.43	135,282.41
24	4,587,060	119,873.13	15,409.27	135,282.41
25	4,466,794	120,265.57	15,016.84	135,282.41
26	4,346,136	120,659.29	14,623.12	135,282.41
27	4,225,081	121,054.29	14,228.11	135,282.41
28	4,103,630	121,450.58	13,831.91	135,282.41
29	3,981,782	121,848.19	13,434.22	135,282.41
30	3,859,535	122,247.09	13,035.32	135,282.41
31	3,736,887	122,647.30	12,635.11	135,282.41
32	3,613,839	123,048.81	12,233.60	135,282.41
33	3,490,387	123,451.64	11,830.77	135,282.41
34	3,366,531	123,855.79	11,426.62	135,282.41
35	3,242,270	124,261.26	11,021.15	135,282.41
36	3,117,602	124,668.06	10,614.35	135,282.41
37	2,992,528	125,076.19	10,206.22	135,282.41
38	2,867,046	125,485.66	9,796.75	135,282.41
39	2,741,144	125,896.47	9,385.94	135,282.41
40	2,614,835	126,308.62	8,973.79	135,282.41
41	2,488,113	126,722.12	8,560.28	135,282.41
42	2,360,976	127,136.97	8,145.43	135,282.41
43	2,233,423	127,553.19	7,729.22	135,282.41
44	2,105,452	127,970.76	7,311.64	135,282.41
45	1,977,062	128,389.71	6,892.70	135,282.41
46	1,848,252	128,810.02	6,472.39	135,282.41
47	1,719,020	129,231.71	6,050.70	135,282.41
48	1,589,366	129,654.78	5,627.63	135,282.41
49	1,459,286	130,079.24	5,203.17	135,282.41
50	1,328,781	130,505.08	4,777.32	135,282.41
51	1,197,849	130,932.32	4,350.09	135,282.41
52	1,066,488	131,360.96	3,921.45	135,282.41
53	934,697	131,791.00	3,491.40	135,282.41
54	802,475	132,222.45	3,059.95	135,282.41
55	669,819	132,655.32	2,627.09	135,282.41
56	536,730	133,089.59	2,192.81	135,282.41
57	403,204	133,525.29	1,757.11	135,282.41
58	269,242	133,962.42	1,319.99	135,282.41
59	134,841	134,400.98	881.43	135,282.41
60	0	134,840.97	441.43	135,282.41

Fuente: Cunsac

Anexo 3.20. Presupuesto de obra - construcción de almacén

PRESUPUES+A1:G106TO DE OBRA PRESUPUESTO DE OBRA

PROYECTO: CONSTRUCCION DE UN ALMACEN DE 4,000.00 M2
UBICACION: [illegible]
CLIENTE: [illegible]
ELABORADO:
REVISADO:
FECHA: [illegible] 2017

CUNSAC

Item	Descripción	Und.	Metrado	Precio	Parcial	Total (S/.)
1.00.00	OBRAS PROVISIONALES Y TRABAJOS PRELIMINARES DEL ALMACEN					
[illegible]	CONSTRUCCIONES PROVISIONALES					7,450.00
[illegible]	ALMACEN, OFICINA Y CASETA DE GUARDIANIA	glb	1.00	3,000.00	3,000.00	
[illegible]	CARTEL DE OBRA [illegible]	und	1.00	1,350.00	1,350.00	
[illegible]	CERCO PROVISIONAL DE TRIPLAY DE [illegible]	glb	1.00	2,450.00	2,450.00	
[illegible]	SERVICIOS HIGIENICOS PORTATILES	glb	1.00	650.00	650.00	
[illegible]	TRABAJOS PRELIMINARES					39,926.54
[illegible]	CHUTE PARA ELIMINACION VERTICAL	[illegible]	1.00	636.54	636.54	
[illegible]	MALLA PROTECCION (EDIFICACIONES EXISTENTES)	[illegible]	1.00	2,800.00	2,800.00	
[illegible]	TRANSPORTE VERTICAL Y HORIZONTAL DE MATERIALES	mes	10.00	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	LIMPIEZA PERMANENTE DE OBRA	glb	1.00	3,500.00	3,500.00	
[illegible]	EQUIPOS DE PROTECCIÓN PERSONAL	glb	1.00	4,000.00	4,000.00	
[illegible]	EQUIPOS DE PROTECCIÓN COLECTIVAS	glb	1.00	5,000.00	5,000.00	
[illegible]	EXÁMENES MÉDICOS PARA PERSONAL	glb	1.00	3,530.00	3,530.00	
[illegible]	GUARDIANIA	mes	5.00	1,200.00	7,200.00	
[illegible]	INSTALACIONES PROVISIONALES					10,500.00
[illegible]	AGUA PARA LA CONSTRUCCION	glb	1.00	6,500.00	6,500.00	
[illegible]	ENERGIA ELECTRICA PROVISIONAL	glb	1.00	4,000.00	4,000.00	
2.00.00	ESTRUCTURAS					
2.01.00	MOVIMIENTOS DE TIERRA					
[illegible]	EXCAVACIONES					[illegible]
[illegible]	EXCAVACION MASIVA PARA PISO	m3	4,000.00	20.85	83,400.00	
[illegible]	EXCAVACION LOCALIZADA PARA CIMIENTO ARMADO CORRIDO	m3	[illegible]	26.15	6,272.50	
[illegible]	EXCAVACION LOCALIZADA PARA ZAPATAS	m3	[illegible]	26.15	[illegible]	
[illegible]	EXCAVACION LOCALIZADA PARA CISTERNA	m3	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	RELLENOS					[illegible]
[illegible]	RELLENO CON MATERIAL AFIRMADO	m3	60.00	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	NIVELACION INTERIOR Y APISONADO					[illegible]
[illegible]	NIVELACION Y COMPACTACION DE RASANTE DESPUES DE EXCAVACION [illegible]	m2	4,000.00	5.00	[illegible]	
[illegible]	ELIMINACION DE MATERIAL EXCEDENTE					[illegible]
[illegible]	ELIMINACION DE MATERIAL EXCEDENTE PROVENIENTE DE LA EXCAVACION	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	OBRAS DE CONCRETO SIMPLE					[illegible]
[illegible]	SOLADOS DE ZAPATAS [illegible]	m2	[illegible]	22.10	[illegible]	
[illegible]	SOLADOS DE CIMIENTO ARMADO CORRIDO [illegible]	m2	207.47	22.10	[illegible]	
[illegible]	OBRAS DE CONCRETO ARMADO					
[illegible]	CIMIENTO ARMADO CORRIDO					[illegible]
[illegible]	CONCRETO PREMEZCLADO F'c=280 kg/cm2	m3	[illegible]	346.00	17,250.00	
[illegible]	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	ACERO DE REFUERZO F'y [illegible]	Kg	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	CURADO DE ESTRUCTURAS	m2	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	IMPERMEABILIZADO	m2	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	[illegible]	m	52.00	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	ZAPATAS					[illegible]
[illegible]	CONCRETO PREMEZCLADO F'c=280 kg/cm2	m3	15.00	345.00	5,175.00	
[illegible]	ACERO DE REFUERZO F'y [illegible]	Kg	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	CIMIENTO ARMADO CORRIDO					[illegible]
[illegible]	CONCRETO PREMEZCLADO F'c=280 kg/cm2	m3	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	ACERO DE REFUERZO F'y [illegible]	Kg	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	COLUMNAS [illegible]					[illegible]
[illegible]	CONCRETO PREMEZCLADO F'c=280 kg/cm2	m3	35.00	345.00	12,075.00	
[illegible]	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	ACERO DE REFUERZO F'y [illegible]	Kg	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	[illegible]					[illegible]
[illegible]	CONCRETO PREMEZCLADO F'c=280 kg/cm2	m3	20.00	345.00	7,000.00	
[illegible]	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	ACERO DE REFUERZO F'y [illegible]	Kg	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	LOSA [illegible]					[illegible]
[illegible]	CONCRETO PREMEZCLADO F'c=280 kg/cm2	m3	50.00	345.00	[illegible]	
[illegible]	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL	m2	4,000.00	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	ACERO DE REFUERZO F'y [illegible]	Kg	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	[illegible]					[illegible]
[illegible]	CONCRETO PREMEZCLADO F'c=280 kg/cm2					
[illegible]	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL					
[illegible]	ACERO DE REFUERZO F'y [illegible]					
[illegible]	[illegible]				[illegible]	
3.00.00	ARQUITECTURA					
[illegible]	MUROS Y TABIQUES DE ALBAÑILERIA					[illegible]
[illegible]	LADRILLOS DE [illegible]	[illegible]	45.00	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	CEMENTO	[illegible]	2,000.00	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	MANO DE OBRA				[illegible]	
[illegible]	[illegible]					[illegible]
[illegible]	DERRAMES DE PUERTAS	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	DERRAMES DE VENTANAS	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	PISOS Y CONTRAPISOS					[illegible]
[illegible]	CONTRAPISOS [illegible]	m2	4,000.00	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	PISO CEMENTO SEMIPULIDO Y BRUÑADO	m2	4,000.00	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	PISO DE PORCELANATO DE [illegible]	m2	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	PISO DE PORCELANATO DE [illegible]	m2	20.00	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	PINTURA					[illegible]
[illegible]	PINTURA LAVABLE LATEX EN INTERIORES (2 MANOS) INCLUYE BASE IMPRIMANTE	m2	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]	PINTURA LAVABLE LATEX EN EXTERIORES (2 MANOS) INCLUYE BASE IMPRIMANTE	m2	[illegible]	[illegible]	[illegible]	

[illegible]	CARPINTERÍA DE MADERA					4,091.74
3.06.01	PUERTA DE MADERA PARA BAÑOS (0.80m X 2.10m)	und	5.00	275.00	1,010.00	
3.06.02	PUERTA DE MADERA PARA BAÑOS (0.90m X 2.10m)	und	5.00	275.00	1,650.00	
3.06.04	DIVISIONES DE MELAMINE 18MM EN BAÑOS [illegible], INCL PUERTA	ml	12.00	100.46	1,205.76	
3.06.03	BISAGRA TIPO CAPUCHINA ALUMINIZADA 3" PUERTA DE SSHH	und	36.00	5.50	198.00	
3.06.05	CERROJO ACERADO PARA PUERTAS DE BAÑOS INTERNO	und	6.00	6.00	36.00	
3.06.07	CERRADURA TIPO BOLA PARA PUERTAS DE BAÑOS	und	2.00	25.00	50.00	
[illegible]	CARPINTERÍA METÁLICA					854,245.45
3.07.01	TECHO DE ESTRUCTURA				709,245.45	
3.07.02	PUERTAS ENROLLABLES	und	4.00	7,500.00	30,000.00	
3.07.03	PORTON DE INGRESO AL ALMACEN	und	1.00	15,000.00	15,000.00	
[illegible]	VIDRIOS Y CRISTALES					5,708.14
3.08.01	VIDRIO CRUDO CON LAMINA DE SEGURIDAD DE 10 MM 8/8T NOVA PARA VENTANAS	m2	27.00	196.66	5,302.82	
3.08.02	ESPEJO BISELADO PARA PARED	m2	4.00	76.00	405.32	
[illegible]	VARIOS					235.30
3.09.01	MESA DE CONCRETO PARA LAVALINES 2.85M X 0.50M CON ACABADO PULIDO	m2	1.50	88.40	117.65	
3.09.02	MESA DE CONCRETO PARA OVALINES 3.65M X 0.50M CON ACABADO PULIDO	m2	1.00	88.46	117.65	
4.00.00	INSTALACIONES ELÉCTRICAS					
[illegible]	ALIMENTADORES ELÉCTRICOS [illegible]					147,916.00
4.01.01.01	TABLEROS					
4.01.01.02	CABLES					
4.01.01.03	SALIDA DE ALUMBRADO					
4.01.01.04	TOMACORRIENTES					
4.01.01.05	LUMINARIAS					
4.01.01.06	TABLERO DE DISTRIBUCIÓN					
4.01.01.07	MEDIDOR Y TRAMITE				147,916.00	
[illegible]	OTROS					4,250.00
4.01.05.01	INSTALACIÓN DE POZOS A TIERRA	und	1.00	2,500.00	2,500.00	
4.01.07.02	PRUEBAS Y PUESTA EN MARCHA	glb	1.00	1,750.00	1,750.00	
5.00.00	INSTALACIONES SISTEMA DE CCTV, CONTRAINCENDIO, VOZ Y DATA					
[illegible]	SISTEMA DE CCTV					2,018.85
5.01.01	SALIDAS DE CAMARAS DE VIGILANCIA EXTERNAS Y INTERNAS, INC TUB PVC-P DE 20mm, INC CAJA OCTOG 100x40	pto	20.00	85.80	1,716.00	
5.01.02	CAJAS DE PASO PARA SISTEMA DE CCTV (150x150X75mm)	und	15.00	27.84	308.16	
5.01.03	SALIDA PARA CENTRAL DE CIRCUITO CERRADO DE TV	pto	1.00	70.80	56.80	
5.01.04	EQUIPAMIENTO DE CAMARAS DE VIGILANCIA					
5.01.04.01	CAMARA FIJA CON COBERTOR PARA EXTERIORES	und	5.00	340.77	5,725.15	
5.01.04.02	CAMARA FIJA CON COBERTOR PARA INTERIORES	und	10.00	340.77	3,407.70	
5.01.04.03	CAMARA FIJA SIN COBERTOR DE ESFERA PARA EXTERIORES	und	1.00	680.00	680.00	
[illegible]	SISTEMA DE VOZ Y DATA					3,028.00
5.02.01	SALIDAS PARA DATOS RJ45, INC TUB PVC-P DE 25mm, INC CAJA 100x100x50	pto	10.00	75.00	750.00	
5.02.02	SALIDAS PARA VOZ RJ 45, INC TUB PVC-P DE 20mm, INC CAJA 100x100x50	pto	5.00	75.00	375.00	
5.02.03	CAJAS DE PASO CON TAPA CIEGA 100x100x50	und	5.00	20.54	102.70	
5.02.04	RACK DE COMUNICACIONES	glb	1.00	1,299.00	1,299.00	
[illegible]	SISTEMA DE ALARMA CONTRA INCENDIO [illegible]					36,000.00
5.03.01	SALIDA PARA ESTACION AUTOMATICA DETECTOR DE HUMO INC TUBERIA PVC-P DE 15mm CAJA OCTOG 100x40					
5.03.02	SALIDA PARA ESTACION AUTOMATICA DE TEMPERATURA INC TUBERIA PVC-P DE 15mm CAJA OCTOG 100x40					
5.03.03	SALIDA PARA HORN STROBE ADOSADO A MURO INC TUBERIA PVC-P DE 15mm CAJA OCTOG 100x40					
5.03.04	SALIDA PARA ESTACION MANUAL INC TUBERIA PVC-P DE 15mm CAJA RECT 100x55x55					
5.03.05	SALIDA PARA CENTRAL DE ALARMA CONTRAINCENDIO					
5.03.06	CAJA DE PASO 150x150x75mm					
5.03.07	DETECTOR DE HUMO				36,000.00	
6.00.00	INSTALACIONES SANITARIAS					
[illegible]	OBRAS PRELIMINARES Y PROVISIONALES					2,071.12
6.01.01	TRAZO Y REPLANTEO	glb	1.00	350.00	350.00	
6.01.02	EXCAVACION DE ZANJA TERRENO NATURAL	m3	27.00	29.41	846.07	
6.01.03	CAMA DE ARENA PARA TUBERIAS	ml	27.00	10.55	300.65	
6.01.04	RELLENO Y COMPACTACIÓN CON MATERIAL PROPIO	ml	27.00	34.60	934.20	
[illegible]	SISTEMA DE DESAGÜE [illegible]					
[illegible]	SISTEMA DE DESAGÜE					27,000.00
6.02.04.01	SALIDA DE DESAGUE PVC PESADA Ø 2"					
6.02.04.02	SALIDA DE DESAGUE PVC PESADA Ø 4"					
6.02.04.03	SALIDA DE VENTILACIÓN PVC LIVIANA Ø 2"					
6.02.04.04	SALIDA DE DESAGUE PVC PESADA Ø 2" R.R.					
6.02.04.05	SALIDA DE DESAGUE PVC PESADA Ø 4" R.R.					
6.02.04.06	SALIDA DE DESAGUE PVC PESADA Ø 2" R.R.					
6.02.04.07	SALIDA DE DESAGUE PVC PESADA Ø 2" SUMIDERO					
6.02.04.08	SALIDA DE DESAGUE PVC PESADA Ø 2" SUMIDERO				27,000.00	
[illegible]	CAMARAS DE INSPECCIÓN					328.13
6.02.09.01	CAJA DE REGISTRO DE ALBAÑILERIA 0.30X0.60 TAPA DE CONCRETO, SEGUN DISEÑO	glb	1.00	328.13	328.13	
[illegible]	OTROS					2,862.74
6.02.10.01	PINTADO DE TUBERIAS	ml	25.11	[illegible]	341.74	
6.02.10.02	PRUEBAS DE ESTANQUEIDAD	glb	1.00	2,525.00	2,525.00	
[illegible]	SISTEMA DE AGUA FRIA Y AGUA CALIENTE					
[illegible]	SALIDA DE AGUA FRIA					1,851.54
6.03.01.01	SALIDA DE AGUA FRIA, PVC S.P. INC. TUBERIA Y ACCESORIOS 1/2"	pto	8.00	45.37	360.66	
6.03.01.02	SALIDA DE AGUA FRIA, PVC S.P. INC. TUBERIA Y ACCESORIOS 3/4"	pto	8.00	55.29	454.84	
6.03.01.03	SALIDA DE AGUA FRIA, PVC S.P. INC. TUBERIA Y ACCESORIOS 1"	pto	8.00	67.30	522.60	
6.03.01.04	SALIDA DE AGUA FRIA, PVC S.P. INC. TUBERIA Y ACCESORIOS 1/2" RIEGO	pto	8.00	60.87	486.96	
[illegible]	APARATOS SANITARIOS Y ACCESORIOS					
[illegible]	SUMINISTROS DE APARATOS SANITARIOS					3,441.32
6.03.05.01.01	INODORO ONE PIECE COLOR BLANCO, INC ACCESORIOS	und	5.00	400.00	2,007.52	
6.03.05.01.02	LAVATORIO FONTANA BLANCO INC MEZCLADORA, INC ACCESORIOS	und	5.00	55.00	311.92	
6.03.05.01.03	URINARIO CADET BLANCO INC LLAVE	und	2.00	170.98	321.93	
[illegible]	SUMINISTROS DE ACCESORIOS					81.00
6.03.05.02.01	PORTA PAPEL CROMADO DE SOBREPONER	und	4.00	20.25	81.00	
[illegible]	INSTALACIÓN DE APARATOS SANITARIOS					680.64
6.03.05.03.01	COLOCACION DE APARATOS SANITARIOS	und	8.50	77.56	680.64	
[illegible]	INSTALACIÓN DE ACCESORIOS					1,552.57
6.03.05.04.01	COLOCACION DE ACCESORIOS SANITARIOS	und	101.00	15.37	1,552.57	
[illegible]	SISTEMA DE BOMBEO DE AGUA POTABLE					
[illegible]	[illegible]					12,078.10

6.03.05.01.01	ELECTROBOMBA MULTIETÁPICA VERTICAL [illegible] DE 4.0 HP [illegible] A 1 1/4" TRIFÁSICA 220V, MARCA PENTAX	und	3.00	2,768.70	8,305.10	
6.03.05.01.02	TABLERO ALTERNADOR DE PRESIÓN CONSTANTE Y VELOCIDAD VARIABLE PARA 3 BOMBAS [illegible] HP TRIF. 220V CON 3 VARIADORES DE VELOCIDAD	und	1.00	11,550.00	11,550.00	
6.03.05.01.03	TANQUE DE 100 LTS. MARCA VAREM	und	1.00	1,155.00	1,155.00	
6.03.05.01.04	MANÓMETRO DE GLICERINA MARCA LUBE	und	1.00	115.50	115.50	
6.03.05.01.05	AUTOMÁTICO DE NIVEL MARCA LUBE	und	1.00	[illegible]	[illegible]	
6.03.05.01.06	VÁLVULAS DE PIE DE 1 1/4" MARCA LUBE	und	2.00	65.00	126.00	
6.03.05.01.07	ELECTROBOMBA SUMERGIBLE BCM 12/50 DE 1.5 HP Ø 2" MONOF. MARCA PEDROLLO	und	2.00	2,277.00	4,554.00	
6.03.05.01.08	TABLERO ALTERNADOR PARA 2 BOMBAS [illegible] HP MONOF. 220V, CON ALARMA	und	1.00	1,207.00	1,207.00	
6.03.05.01.09	AUTOMÁTICO DE NIVEL MARCA LUBE	und	2.00	165.00	[illegible]	
[illegible]	[illegible]					285.40
6.03.06.02.01	MEDIDOR DE AGUA DE 1"	und	1.00	[illegible]	2[illegible]	
8.00.00	SISTEMA CONTRA INCENDIOS					
8.01.00	[illegible]					25,000.00
8.01.01	TUBO [illegible] DE 1", 2", 3" [illegible]					
8.01.02	GABINETES					
8.01.03	VÁLVULAS					
8.01.04	SOPORTES					
8.01.05	MANTOS					
8.01.06	SISTEMA DE BOMBERO					
8.01.07	PUESTA EN MARCHA				25,000.00	

COSTO DIRECTO	2,071,[illegible]
GASTOS GENERALES (6%)	12[illegible]
UTILIDAD(6%)	12[illegible],584.00
SUB TOTAL	2,[illegible]
IGV (18%)	[illegible]
TOTAL	S/. 3,337,321.36

Fuente: Cunsac

Anexo 3.21. Corrida de préstamo - construcción almacén

MONTO DEL PRÉSTAMO	4,000,000	
TASA INTERÉS ANUAL (%)	4.00%	
NUMERO AMORTIZACIONES AL AÑO	12	
NUMERO DE AÑOS	12	
NUMERO DE PERIODOS TOTAL	144	MENSUAL
TASA DEL PERIODO	0.33%	
NUMERO DE PERIODOS DE GRACIA		
CUOTA FIJA	34,882	

PERIODO	PRINCIPAL	AMORTIZACIÓN	INTERESES	CUOTA
0	4,000,000			
1	3,978,223	21,787.45	13,094.95	34,882.41
2	[illegible]	21,358.78	13,023.63	34,882.41
3	3,934,423	[illegible]	12,952.07	[illegible]
4	3,912,421	22,002.15	12,880.28	34,882.41
5	[illegible]	22,074.16	12,808.25	34,882.41
6	3,868,201	[illegible]	[illegible]	34,882.41
7	3,845,982	22,218.93	12,663.48	[illegible]
8	3,823,690	22,291.67	12,590.74	34,882.41
9	[illegible]	22,364.64	12,517.77	34,882.41
10	3,778,888	[illegible]	[illegible]	34,882.41
11	3,756,376	22,511.31	12,371.09	34,882.41
12	3,733,791	22,585.01	12,297.40	34,882.41
13	3,711,132	22,658.95	12,223.46	[illegible]
14	3,688,399	22,733.13	12,149.28	34,882.41
15	3,665,592	22,807.55	12,074.85	34,882.41
16	[illegible]	22,882.22	12,000.19	34,882.41
17	3,619,752	22,957.13	11,925.28	34,882.41
18	3,596,720	23,032.28	11,850.13	[illegible]
19	3,573,612	23,107.68	11,774.73	34,882.41
20	3,550,429	[illegible]	11,699.09	34,882.41
21	3,527,170	23,259.23	11,623.18	[illegible]
22	3,503,834	23,335.37	11,547.04	34,882.41
23	[illegible]	23,411.77	11,470.64	34,882.41
24	3,456,934	23,488.41	[illegible]	34,882.41
25	3,433,369	23,565.31	11,317.10	34,882.41
26	3,409,727	23,642.45	11,239.95	34,882.41
27	3,386,007	[illegible]	[illegible]	34,882.41
28	3,362,209	23,797.50	[illegible]	34,882.41
29	3,338,334	23,875.41	11,007.00	34,882.41
30	3,314,380	23,953.57	10,928.84	34,882.41
31	3,290,348	24,031.99	[illegible]	34,882.41
32	3,266,238	24,110.66	10,771.74	[illegible]
33	[illegible]	24,189.60	10,692.81	34,882.41
34	3,217,779	[illegible]	[illegible]	34,882.41
35	3,193,431	24,348.24	10,534.17	[illegible]
36	[illegible]	24,427.95	10,454.46	34,882.41
37	3,144,495	[illegible]	[illegible]	34,882.41
38	3,119,907	24,588.35	[illegible]	[illegible]
39	3,095,238	24,668.85	10,213.76	34,882.41
40	[illegible]	[illegible]	10,133.00	34,882.41
41	3,045,928	24,830.43	[illegible]	[illegible]
42	3,020,787	24,911.72	9,970.69	[illegible]
43	[illegible]	[illegible]	9,889.14	34,882.41
44	2,970,678	[illegible]	[illegible]	34,882.41
45	[illegible]	25,157.16	9,725.28	[illegible]
46	[illegible]	25,239.54	9,642.87	34,882.41
47	2,894,050	[illegible]	[illegible]	[illegible]
48	2,869,534	25,403.06	9,477.34	[illegible]
49	[illegible]	[illegible]	[illegible]	34,882.41
50	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
51	2,792,839	25,655.39	9,227.02	[illegible]
52	[illegible]	[illegible]	9,143.03	34,882.41
53	2,741,276	[illegible]	[illegible]	[illegible]
54	2,715,368	25,908.18	8,974.22	[illegible]
55	[illegible]	25,993.00	8,889.41	34,882.41
56	[illegible]	[illegible]	[illegible]	34,882.41
57	2,637,123	26,163.47	8,718.94	[illegible]
58	2,610,884	26,249.12	8,633.29	34,882.41
59	[illegible]	[illegible]	[illegible]	34,882.41
60	2,558,128	26,421.27	[illegible]	[illegible]
61	[illegible]	26,507.76	8,374.64	34,882.41
62	2,505,026	[illegible]	[illegible]	34,882.41
63	2,478,344	26,681.61	8,200.80	[illegible]

64	2,451,375	[illegible]	[illegible]	34,882.41
65	2,424,798	26,858.93	[illegible]	34,882.41
66	2,397,726	26,944.51	7,937.90	34,882.41
67	[illegible]	27,032.72	7,849.69	34,882.41
68	2,343,620	[illegible]	[illegible]	34,882.41
69	2,316,403	27,210.01	7,672.40	34,882.41
70	2,289,191	27,299.09	7,583.32	34,882.41
71	2,261,782	[illegible]	[illegible]	34,882.41
72	2,234,244	27,478.12	7,404.29	34,882.41
73	2,206,576	27,568.08	7,314.33	34,882.41
74	[illegible]	[illegible]	[illegible]	34,882.41
75	2,151,160	27,748.87	[illegible]	34,882.41
76	2,123,425	27,839.71	7,042.69	34,882.41
77	2,095,598	27,980.66	6,901.75	34,882.41
78	2,067,476	28,022.29	6,860.12	34,882.41
79	2,039,362	28,114.03	6,768.38	34,882.41
80	2,011,256	[illegible]	[illegible]	34,882.41
81	[illegible]	[illegible]	[illegible]	34,882.41
82	1,954,467	28,391.05	6,491.36	34,882.41
83	1,925,963	28,483.99	6,398.42	34,882.41
84	[illegible]	28,577.29	6,305.12	34,882.41
85	1,868,795	[illegible]	[illegible]	34,882.41
86	1,839,970	28,764.66	6,117.75	34,882.41
87	1,811,331	28,858.83	6,023.58	34,882.41
88	1,782,196	[illegible]	[illegible]	34,882.41
89	1,753,110	29,048.09	5,834.32	34,882.41
90	1,723,907	29,143.19	5,739.22	34,882.41
91	[illegible]	29,238.59	5,643.82	34,882.41
92	1,665,304	29,334.31	5,548.10	34,882.41
93	1,635,963	29,430.34	5,452.07	34,882.41
94	[illegible]	29,526.69	5,355.72	34,882.41
95	[illegible]	[illegible]	[illegible]	34,882.41
96	1,547,092	29,720.33	5,162.08	34,882.41
97	1,517,275	29,817.69	5,064.72	34,882.41
98	[illegible]	[illegible]	[illegible]	34,882.41
99	1,457,367	[illegible]	[illegible]	34,882.41
100	1,427,255	30,111.48	4,770.93	34,882.41
101	1,397,025	30,210.01	4,672.40	34,882.41
102	1,366,716	[illegible]	[illegible]	34,882.41
103	1,336,308	30,408.14	4,474.27	34,882.41
104	1,305,801	30,507.68	4,374.73	34,882.41
105	[illegible]	30,607.56	4,274.85	34,882.41
106	1,244,486	30,707.76	4,174.65	34,882.41
107	1,213,677	30,808.29	4,074.12	34,882.41
108	[illegible]	30,909.15	3,973.26	34,882.41
109	1,151,759	[illegible]	[illegible]	34,882.41
110	1,120,646	31,111.85	3,770.56	34,882.41
111	1,089,432	31,213.71	3,668.70	34,882.41
112	1,058,116	[illegible]	[illegible]	34,882.41
113	1,026,698	31,418.41	3,464.00	34,882.41
114	[illegible]	31,521.27	3,361.14	34,882.41
115	[illegible]	[illegible]	[illegible]	34,882.41
116	931,824	31,727.99	3,154.42	34,882.41
117	899,992	31,831.86	3,050.55	34,882.41
118	868,056	[illegible]	[illegible]	34,882.41
119	836,015	32,040.62	2,841.79	34,882.41
120	803,870	32,145.51	2,736.90	34,882.41
121	[illegible]	[illegible]	[illegible]	34,882.41
122	739,263	32,356.33	2,526.08	34,882.41
123	706,801	32,462.29	2,420.12	34,882.41
124	[illegible]	[illegible]	[illegible]	34,882.41
125	641,557	[illegible]	[illegible]	34,882.41
126	608,772	32,782.12	2,100.29	34,882.41
127	[illegible]	[illegible]	[illegible]	34,882.41
128	542,886	[illegible]	[illegible]	34,882.41
129	509,783	33,105.13	1,777.28	34,882.41
130	[illegible]	[illegible]	[illegible]	34,882.41
131	[illegible]	[illegible]	[illegible]	34,882.41
132	409,816	33,431.35	1,451.06	34,882.41
133	376,275	33,540.78	1,341.63	34,882.41
134	342,625	33,650.58	1,231.83	34,882.41
135	308,864	33,760.74	1,121.67	34,882.41
136	[illegible]	33,871.27	1,011.14	34,882.41
137	[illegible]	[illegible]	[illegible]	34,882.41
138	206,917	34,093.40	789.01	34,882.41

139	172,712	34,205.02	677.39	34,882.41
140	138,395	34,316.99	565.41	34,882.41
141	103,966	34,429.34	453.07	34,882.41
142	69,424	34,542.06	340.36	34,882.41
143	34,769	34,655.13	227.28	34,882.41
144	0	34,768.59	113.82	34,882.41

Fuente: Cunsac

Anexo 3.22. Incursión en el sector educativo

Plan económico financiero – inversiones y financiamiento

INVERSIONES:

- **Habilitar las Instalaciones**

Siguiendo las pautas que brinda Granada Empresas (2007), “el establecimiento debe poseer un ambiente de estudio adecuado, equipado con buena iluminación (natural y artificial), ventilación y climatización.”

La dimensión de este establecimiento se estima de 432.13 m2 distribuidos para 4 aulas con una capacidad de 20 alumnos cada una. El local tendrá 2 baños, un mostrador para atender a los clientes y un pequeño despacho.

- **Costos por acondicionamiento del local**

* **Acondicionamiento externo**:

Roll de pie 02 = c/u S/. 150.00

Letrero = c/u S/.4000.00

* **Acondicionamiento interno**: Adecuando el local para que se encuentre en condiciones para su uso, habilitando un despacho, una zona de recepción y 04 aulas completas.

Se necesitará realizar una serie de obras, suponiendo un costo aproximado de:

Trabajos en drywall S/. 28.00 x m^2 a trabajar = S/. 12,099.64

Trabajos eléctricos S/. 35.00 X m^2 a trabajar = S/. 15,124.55

Mobiliario y Decoración

El **mobiliario básico** está compuesto por:

Mobiliario para las aulas: Cada aula debe estar equipada con:

20 mesas para los alumnos y 1 mesa para el profesor.
20 sillas para los alumnos y 1 sillón giratorio para el profesor.

Cada juego S/150		= S/.3000.00
01 pizarra		S/. 200 .00
01 papelera		S/. 17.00
01 proyector		
01 ecram		= S/. 1,890.00
02 ventiladores	c/u 89.90	= S /. 179.80
01 laptop		= S/. 2,500.00

Mobiliario para la recepción:

01 mesa mostrador	S/. 1200.00
01 sillón giratorio	S/. 180.00
01 muebles auxiliares	S/. 550.00
01 PC	S/. 2000.00
01 papelera	S/. 17.00

Mobiliario para el despacho:

01 mesa mostrador	S/. 1200.00
01 sillón giratorio	S/. 180.00
01 muebles auxiliares	S/. 550.00
01 PC	S/. 2000.00
01 papelera	S/. 17.00
01 impresora	S/. 800.00

Esta cantidad se incrementará si los elementos descritos son de diseño, de materiales especiales, etc.

Stock Inicial y Materiales de Consumo

Oficina: bolígrafos, papel, tinta para impresora.

El costo por estos conceptos se estima en S/. 800.00

Gastos de constitución y puesta en marcha

Siguiendo las pautas que brinda Granada Empresas (2007),

> se incluyen los desembolsos necesarios para constituir el negocio como son: proyecto técnico, tasas de la municipalidad (licencia de apertura); contratación del alta de energía eléctrica, agua y teléfono; gastos

notariales, de gestoría y demás documentación necesaria para iniciar la actividad.

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente S/. 2,400.00. Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del costo del proyecto técnico, entre otros.

Pagos Mensuales

Alquiler + Mantenimiento	432.13	S/. 23,328.54
Suministros Luz + Agua	1858.09	S/. 1,858.09
Gastos Comerciales marketing	80 x SEM	S/. 160.00
Gastos por Servicios Externos	PERSONAL	S/. 850.00
Director	1800	S/. 1,800.00
Profesores	1500	S/. 6,000.00
Auxiliar	1200	S/. 1,200.00
Otros Gastos	CAJA	S/. 950.00
Total pago en 1 mes		S/. 35,346.63

La inversión inicial necesaria para llevar a cabo este proyecto se resume en el siguiente esquema

Cuadro 1

Implementación estructural	12099.64	
Implementación eléctrica	15124.55	
Marketing comercial	4300	
Adecuación del Local		S/. 31,524.19
Mobiliario y Enseres	OF+SALONES	S/. 39,841.20
Equipo Informático y Software	TRIO	S/. 225.00
Stock Inicial y Consumibles		S/. 800.00
Tramites		S/. 2,400.00
TOTAL		S/. 74,790.39

Anexo 3.23. Incursión en el sector educativo

Análisis económico – financiero II

INGRESOS Y GASTOS:

- **Previsión de gastos**

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente:

Costos Variables/Consumo:

Los costos variables se estiman en un 88.1% del volumen de los ingresos del mes, siendo esta ganancia equivalente a un margen del 11.9% sobre los ingresos.

* **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que invertir en publicidad y gastos comerciales por un monto aprox. de S/.160 mensuales.

* **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de personal de limpieza. Estos gastos serán de unos S/. 850 mensuales.

Otros Gastos

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores como reparaciones de los equipos, seguros, tributos. La cuantía estimada será de S/.950 mensual.

* **Amortización:** La amortización mensual de la inversión se ha estimado de la siguiente manera

MENSUALIDAD X ALUMNO	S/. 500.00
CAPACIDAD DE ALUMNOS	S/. 80.00

INGRESOS NETOS MENSUALES	S/. 40,000.00
PAGOS MENSUALES	S/. 35,246.63
UTILIDAD NETA A.I.	S/. 4,753.37

INVERSIÓN	S/. 74,790.39
PAGÓ MENSUAL DE LA INVERSIÓN	15.73

RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN EN 1 AÑO Y 4 MESES

PREVISIÓN DE INGRESOS:

Siguiendo las pautas que brinda Granada Empresas (2007),

> se considerarán por las cuotas mensuales de las personas que se apunten al taller.
>
> La estrategia de precios es especialmente delicada en este tipo de negocio y se establecerá en función de la competencia. Así, hemos podido observar que al igual que ocurre con otras actividades de ocio (como es el caso de los gimnasios), al principio hay que pagar una matrícula y después una mensualidad en función de las horas semanales que se dediquen a la actividad.

En este caso, hemos pensado en ofrecer un precio que incluya una matrícula mínima, algo inferior que la competencia para el proceso de introducción, procediendo a analizar el incremento escalonado una vez que vayamos consolidándonos en el mercado.

4. Teaching Note – Análisis del caso

Es un caso donde existe un problema de crecimiento y se plantean alternativas para redefinir el rumbo de la empresa.

Se utiliza el caso con la idea de discutir dichas alternativas a fin de tomar una decisión de inversión.

4.1. Introducción

Carbajales Unidos SAC - CUNSAC, es una empresa familiar, del sector privado que fue creada en el año 2000, y desde entonces ha tenido un crecimiento tanto en el portafolio de negocios como en su patrimonio y capital.

Es la búsqueda de la superación y posicionamiento de la empresa dentro de un mercado ubicado en un sector atrapado por la crisis económica de los años 2000 y su evolución hasta llegar a la actualidad.

Debido al mercado cambiante, al cual siempre se ha sabido adaptar, la empresa que nació en el rubro de transportes, en la actualidad se viene consolidando en el negocio inmobiliario: dirigiéndose al sector de alquiler de almacenes y oficinas, cerrando definitivamente el rubro de transportes a finales del año 2017.

En la actualidad cuenta con 4 negocios que maneja en paralelo, explicados en el portafolio de productos, los cuales son:

1. Servicio de transporte local.
2. Alquiler de almacenes.
3. Alquiler de oficinas.
4. Alquiler de casas para Embajadas.

4.2. Objetivos académicos y curso en el que se recomienda dictar

El caso CUNSAC La Realidad Actual, se ha desarrollado como un caso de emprendimiento, empresa familiar y análisis de soluciones de negocio, en donde predomina la actitud positiva, iniciativa, y motivación tanto de la fundadora como del personal que la acompañó desde un inicio, y los colaboradores que se fueron acoplando en el transcurrir de los años.

Emprendimiento. Como objetivo académico se busca incentivar la iniciativa de las personas y buscar motivar el desarrollar un proyecto de negocio o una idea en particular que genere ingresos y crecimiento tanto en la trayectoria laboral como interna del individuo, buscando el conjunto de actitudes y aptitudes necesarias para superar los paradigmas relacionados a cualquier situación planteada, logrando de esta manera desarrollar o mejorar nuevos proyectos.

Empresa familiar. De acuerdo a Empresa familiar (s. f.), estas son "organizaciones comerciales en las cuales la toma de decisiones está influenciada por los miembros de una familia capaces de ejercer sobre ella una influencia suficiente para controlarla",
Es necesario persistir en su visión estratégica, y obtener el interés de las generaciones siguientes para que le den la continuidad a la misma, insistiendo en la participación e involucramiento de la nueva generación.

Motivación y ganas de conseguir la excelencia en sus productos son los engranajes que mueven a esta empresa; y que han conseguido desarrollar y consolidar un proyecto de negocio que generó el crecimiento de la misma.

Si bien no cumple con los requisitos exigidos para pertenecer al rubro Empresa familiar (s. f.), la razón de ser de esta empresa es llegar a consolidarse como tal.

Se inicia con el nacimiento de la empresa, realizando un viaje por el tiempo hasta la época actual, describiendo cómo evolucionó en el mercado.

Por último, como análisis de soluciones del negocio, se plantean alternativas de crecimiento, dependiendo estas de las decisiones a tomar por la gerencia general, basándose en las fortalezas con las que cuenta la empresa, realizando un análisis FODA, con la ayuda de El octógono.

Se puede identificar a Cunsac como una empresa familiar que dentro del modelo circumplejo se ha ido adaptando hasta lograr tener una estructura flexible.

Además, es bueno recordar que siempre debe ingresar primero al MAP de la familia y luego al de la empresa. Si la familia se encuentra sana, esto repercutirá directamente en la empresa.

4.3. Análisis del caso

4.3.1. Análisis de la situación actual de la empresa

El caso presenta la situación de un negocio familiar que desarrolla unas capacidades para gestionar el negocio en el ámbito de la logística, el cual ha caminado bien durante todos estos años y ahora se plantea un crecimiento teniendo tres alternativas de inversión, entre las cuales debe decidir.

Si bien se verifica que las 3 alternativas presentan ganancias a largo plazo, el grado de riesgo que implica cada uno de ellos es lo que marca la diferencia.

Es sabido que, a mayor riesgo, mayor rentabilidad, pero se debe tener en cuenta que la decisión que tome la gerencia general repercutirá directamente sobre el futuro de la empresa y su consecuente desarrollo a futuro.

4.3.2. Diagnóstico de la empresa:

Para ayudarnos a realizar el diagnóstico de la empresa utilizaremos el método de El octógono.

Entorno

- La empresa fue creada en el año 2000, cuando el país atravesaba por una crisis económica y el terrorismo que abatían a nuestro país, además de la hiperinflación sufrida durante los años 1985-1995.
- Durante el tercer gobierno de Fujimori, la crisis política y renuncia del presidente, generaron inestabilidad económica, ocasionando que surgiera la volatilidad tanto en este negocio como en otros durante esta década.
- En el año 2008 la situación del país mejoró y la empresa viendo la oportunidad de crecimiento, se ubica en el sector con zonificación I-2, es decir zona industrial en donde todo alrededor eran fábricas y almacenes, decidiendo construir un edificio de oficinas, siendo los primeros en la zona.
- El sector inmobiliario en el que se desenvuelve es muy sensible a las crisis políticas y económicas que se presentan.

Estrategia

- Saber adaptarse a los cambios exigidos por los clientes, y a lo largo de los años, tener el compromiso de ofrecer el servicio de primer nivel y colaborar en afianzar sus proyectos de gran envergadura teniéndonos como socios estratégicos.
- Brindar el servicio a organizaciones del sector privado y público y buscamos que sus logros se vean reflejados en la cartera de reconocidas corporaciones tanto nacionales como internacionales del sector minero, comunicaciones, textil, transporte y retail, buscando que depositen su confianza y preferencia por la eficiencia y calidad de nuestros servicios.
- Costos de alquiler de los locales por debajo del mercado, debido a la ubicación en la que se encuentran ubicadas las oficinas (distritos se Ate y El Agustino).
- Desarrollar espacios estratégicos e innovadores, brindando un servicio de calidad y confianza para satisfacción de nuestros clientes siendo la excelencia en el servicio nuestro mayor aliado para alcanzar nuestros objetivos.

Sistemas formales

- Existen sistemas administrativos de control y seguridad.
- Existe un vacío ya que no se aprecian los sistemas formales, puesto que si bien existe un sistema coherente entre los cargos que desempeñan las personas y las remuneraciones, este no se encuentra definido por escrito.

Estructural formal

- Conformada por la estructura divisional, (ver anexo 5.2), que cuenta con un directorio, una gerencia general y 3 jefaturas que dependen directamente de ella.
- Cada jefatura (transporte, servicio de alquiler y administración del centro empresarial), tiene a su cargo el área correspondiente con el apoyo del área de contabilidad, recursos humanos y seguridad.

Saber distintivo:

- Con la experiencia adquirida en el transcurso de los años, se tiene el *know how* del manejo logístico en el área de transportes, el mismo que se utiliza como ventaja competitiva al momento de ofrecer el alquiler de almacenes, ofreciendo el transporte local de la mercadería almacenada.
- Ser conocedores del ambiente que buscan los clientes cuando desean alquilar oficinas.
- Conocer las características específicas solicitadas en sector inmobiliario sector económico C y D.

Estilo de dirección

- La empresa se caracteriza por tener un estilo de dirección vertical, pero que propicia a la comunicación e interacción entre las jefaturas de área.
- Esto se puede apreciar, ya que la gerencia general se involucra en los acontecimientos diarios que ocurren en las diversas áreas y solicita f*eedback* a cada jefatura.
- Para lograr uniformizar la información, la gerencia general convoca a reuniones mensuales con las jefaturas de áreas, para intercambiar

opiniones y buscar alternativas de solución en caso se presenten problemas en cualquiera de las 3 áreas.

Estructura real

- La empresa trabaja con una estructura divisional.
- La gerencia general tiene como soporte directo a las áreas de contabilidad, recursos humanos y seguridad o control interno. Estas 3 áreas son las herramientas que brindan el apoyo a la gerencia y colaboran con las jefaturas.

  En el área contable tenemos a 3 personas encargadas de llevar ordenadamente la contabilidad de la empresa, de carácter introvertido, pero siempre al día en la rutina de revisión de cuentas diaria. Además de contar con una contadora externa y una empresa auditora externa, que revisa los resultados anuales.

  En el área de recursos humanos se cuenta con una persona a cargo de la jefatura, cuyo carácter es extrovertido y facilita la comunicación con el personal; se ha establecido la meta de conseguir integrar al equipo humano mediante actividades extra laborales que permite la interrelación entre todo el personal.

  Control interno o seguridad, es un equipo conformado por 18 personas además de la jefatura y el supervisor. Siguen las indicaciones impartidas por su jefatura con rigidez, y el criterio es bien visto al momento de la interacción con el público. Pero es necesario el monitoreo permanente y la capacitación quincenal para lograr que se cumplan con los objetivos.
- Son 3 jefaturas que dependen directamente de la gerencia general:
  - Jefatura de transporte.
  - Jefatura de servicio de alquiler.
  - Administrador del centro empresarial.

  Si bien las 3 áreas son diferentes, las personas a cargo de dichas jefaturas tienen algo en común: Son proactivas y se encuentran motivadas para lograr llegar a las metas establecidas.

Mensualmente se realizan reuniones contando con la gerencia general y las 3 jefaturas, para poder ver los avances en las áreas y hacer un *brain storm* luego del cual siempre se toman decisiones sobre algunas dudas que pudiera tener un área. Es decir que sirven de apoyo mutuo.

Misión externa

- Cunsac pretende continuar desarrollando espacios estratégicos e innovadores para atender las solicitudes de sus clientes.
- La empresa siempre se ha querido caracterizar por brindar un servicio de calidad y confianza y es por ello que la excelencia en el servicio ha sido y será el mayor aliado para alcanzar los objetivos.
- Desde el primer día y a lo largo de los años, el compromiso fue y será siempre el mismo: ofrecer un servicio de primer nivel a los clientes y colaborar con ellos en afianzar sus proyectos.

Valores de la dirección

- La gerencia general apuesta por sus colaboradores, y brinda la confianza a las personas que son el motor de la empresa.
- El objetivo de la empresa es conseguir que exista el espíritu emprendedor, que conlleve a estar siempre caminando, nunca estáticos, mientras el mercado continúa constantemente cambiante. Además, poniendo esfuerzo, todos los integrantes adquirimos retos y luchamos por cumplirlos de manera eficiente y eficaz.
- La disciplina, el actuar de manera justa, honesta, solidaria y transparente son la base para seguir forjando una mejor empresa y ayudar a forjar un mejor país.
- El trabajo en equipo es indispensable para poder conseguir cualquier logro que se busque. La individualidad no es parte de la metodología a seguir. La dirección siempre esta pensando en el bienestar de todos los integrantes de la empresa.

Misión interna

- La calidad en los servicios es primordial y requisito indispensable que busca la alta dirección, y la retransmite a todas las áreas de la empresa.

- Se trabaja con autonomía a nivel jefatura, lo que conlleva a que exista descentralización y con ello se consiga que, utilizando el criterio, se busque satisfacer las necesidades de los clientes.
- Si bien existen sistemas de control y planificación establecidos, estos sirven como medición de los avances, más no como limitación de los mismos.
- Asimismo, para incentivar a los colaboradores, se trabaja con una remuneración fija la cual se encuentra en el promedio del mercado. Para las jefaturas se busca incentivarlos con bonificaciones por logros, habiendo resultado efectivo este método.

Entorno interno

- La empresa se ha encontrado con la preocupación al notar que la capacitación del personal en los mandos medios y bajos está por debajo de lo requerido.
- Se está buscando mejorar la calidad del personal, mediante capacitaciones constantes y motivación. Esto ocurre especialmente en el negocio del transporte, debido a que la alta rotación de personal en los niveles de auxiliares dificulta obtener un grado óptimo de personal para esta área.
- En cuanto a los negocios de alquileres de almacenes y de oficinas, se ha logrado mejorar este índice, promoviendo la contratación de personal proactivo, permitiéndoles involucrarse aportando con sus ideas y buscando innovar.

De la descripción hecha, podemos hacer el siguiente análisis:

1) Del entorno externo:

a. La empresa debe tener mucho cuidado al momento no solo de tomar decisiones en futuras inversiones, sino que para mantener el mercado actual debe continuar con el ritmo de crecimiento que tiene a la fecha, siendo necesario para ello seguir con el liderazgo en el sector socio económico C –D en el que se ha posicionado.
b. El sector inmobiliario en el que se desenvuelve es muy sensible a las crisis políticas y económicas que se presentan, por lo que debemos tener siempre la capacidad de reacción ante cualquier situación adversa.

2) Del entorno interno:

a. Frente a una situación de crecimiento, la empresa debe poner énfasis en la gestión de gobierno de personas, ya que como se ha podido observar se carece de personal capacitado en los niveles inferiores.

4.4. Alternativas de inversión

En la actualidad se han aprovechado las debilidades encontradas en el sector inmobiliario, como son la falta de centros empresariales en los sectores económicos C y D que en nuestra capital no se encuentran abastecidas, existiendo una demanda por satisfacer.

Para ello se han planteándose 3 alternativas de inversión procediendo a efectuarse el análisis respectivo de cada una de ellas en cuando a:

1. Costo de la inversión.
2. Tiempo de retorno de inversión
3. Implementación del negocio.

En base al diagnóstico efectuado, y con la estructura actual de la empresa, consideramos que son viables las 3 alternativas de inversión, puesto que la empresa cuenta con:

1. Infraestructura y competencia en gestión en recursos humanos.

2. La evaluación económica desarrollada para cada alternativa, así como el medio de obtención de los mismos.
3. En referencia a la tercera alternativa: “Sector Educativo”, es un nuevo proyecto de menor envergadura, que marcaría el inicio de un nuevo rubro, siendo para ello necesario implementar una nueva área a cargo, ya que este sería un nuevo negocio dentro de nuestro portafolio.

Se iniciaría con un presupuesto conservador y dependiendo de los resultados y el retorno de la inversión, se procedería a incrementar la inversión en este rubro.

Para una mejor comprensión, procedemos a explicar cada una de las alternativas.

4.4.1. Desarrollo de la ampliación y edificación fase 2 del Centro Empresarial Cunsac

En la actualidad, el desarrollo inmobiliario se ha visto afectado por la coyuntura política de nuestro país que ha ocasionado el decremento de las inversiones.

Asimismo, y según lo citado por Naciones Unidas (2017):

> debido a las fuertes interconexiones entre la demanda, la inversión, el comercio y la productividad, el largo periodo de débil crecimiento global corre el riesgo de auto-perpetuarse, especialmente ante la ausencia de esfuerzos de política concertados para revivir la inversión y estimular una recuperación en la productividad. Esto impediría el progreso hacia los Objetivos de Desarrollo Sostenibles, principalmente los objetivos de erradicar la pobreza extrema y la creación de trabajo decente para todos. (p. 1).

4.4.1.1. Programación

Se construirá la etapa 2, en un área de 1,500 m2, sobre un terreno propio.
Edificio de 8 pisos con 4 sótanos, que se conectaran directamente con el Centro Empresarial, duplicando su capacidad; dirigida siempre al segmento de mercado

socio económico C – D.

La ampliación del edificio se realiza en una zona donde somos los innovadores en el sector oficinas. Siendo un mercado netamente industrial hasta el año 2000, la implementación de oficinas y centros comerciales ha tenido un crecimiento geométrico, siendo nuestra empresa quien lidera el sector inmobiliario de oficinas.

4.4.1.2. Inversión

La inversión que implica este proyecto se financiaría con préstamo a largo plazo, con hipoteca del mismo.

- El monto de inversión estimado es de S/. 17’622,403.27 + 10 % de imprevistos = S/. 19,384,643.60 o $ 6’000,000.
- Tasa de interés bancaria 4 %.
  Plazo 5 años, incluyendo 1 año de periodo de gracia.
  El total de la inversión incluyendo gastos financieros es de: $ 6’729,264.96
  El detalle de la inversión se encuentra en el anexo 7.18 y el detalle de préstamo bancario en el anexo 7.19.

4.4.1.3. Ingresos y egresos mensuales

Los ingresos mensuales estimados son de $ 132,000.00, los cuales provienen del alquiler de oficinas.

Los egresos mensuales estimados son de $ 5,000.00. Esto debido a que se utilizará el personal administrativo ya existente y capacitado que actualmente tiene el manejo del CE1, siendo estos egresos los provenientes de la contratación de apoyo para dicho personal, pero no la creación de una nueva área.

Se debe considerar que no se incluyen gastos de mantenimiento ni servicios que son facturados directamente a cada inquilino de acuerdo a su consumo.

Por tanto, el resultado mensual es de $ 127,000.00 y el resultado anual es de 1’524,000.00.

Por lo que, y suponiendo que los ingresos y gastos permanezcan constantes, la inversión se recuperaría en 53 meses, o 4.4 años.

La inversión que implica este proyecto se financiaría con préstamo a mediano plazo, con hipoteca del mismo.

4.4.2. Adquisición de terrenos para construcción y habilitación de almacenes.

Estos terrenos deben ubicarse en zonas en crecimiento, y deben contar con un área aproximada de 4 mil m^2, y encontrarse listas para ser habilitadas.
La inversión que implica este proyecto se financiaría con préstamo a largo plazo, y con hipoteca del mismo.
Esta alternativa busca dirigirse al segmento de empresas industriales que requiere locales con características específicas, según lo reglamentado por la norma ISO9001, para almacenar sus productos.

4.4.2.1. Inversión

El monto de inversión estimado es de $ 5’026,000.
Terreno: $ 4´000,000 (+ intereses = $5’023,067).
Construcción: $ 1,026,000 (capital propio).
El total de la inversión incluyendo gastos financieros es de: $ 6’049,067.

4.4.2.2. Ingresos y egresos mensuales:

Los ingresos mensuales estimados son de $ 34,000 + IGV.
Considerando que el costo del alquiler x m2 = $ 8.50 + IGV.
Los egresos mensuales estimados son de $ 1,000.00. Esto debido a que se utilizará personal administrativo ya existente y capacitado que actualmente tiene el manejo de los almacenes, siendo estos egresos los provenientes de la contratación de apoyo para dicho personal, pero no la creación de una nueva área.
Se debe considerar que no se incluyen gastos de mantenimiento ni servicios que son facturados directamente a cada inquilino de acuerdo a su consumo.
Por tanto, el resultado mensual es de $ 33,000.00 y el resultado anual es de

396,000.00.
Por lo que, y suponiendo que los ingresos y gastos permanezcan constantes, la inversión se recuperaría en 15 años.
Aquí se estaría priorizando la adquisición de inmuebles, el incremento del activo fijo, colocando en un segundo lugar la rentabilidad.
El detalle de la inversión se encuentra en el anexo 7.20 y el detalle del préstamo bancario en el anexo 7.21.

4.4.3. Creación de un nuevo rubro. Sector Educativo

Considerando desde el alquiler del local hasta la implementación y puesta en marcha del mismo.
Se inicia con el alquiler del local, obtención de documentación para la licencia de funcionamiento, contratación de personal idóneo y puesta en marcha.
La inversión que implica este proyecto se financiara con fondos propios
Dirigida al segmento socio económico C – D y segmento demográfico por edades entre 16 y 23 años.
El monto de inversión estimado es de S/. 74,790.39 o $ 23,012.43.

4.4.3.1. Inversión

El monto de inversión estimado es de S/. 74,790.39 o $ 23,012.43.
Costo del terreno: se alquilaría el local.
Costo de la implementación S/. 74,790.39 o $ 23,012.43.

4.4.3.2. Ingresos Mensuales

La rentabilidad mensual estimada es de S/. 4,753.37 o $ 1,462.57

Por lo que la inversión se recuperaría en 1 año y 4 meses.

4.4.3.3. Descripción del proyecto de una academia técnica pre universitaria

4.4.3.3.1. Idea del Negocio

Nuestro objetivo es crear una academia de formación. Las materias que en ella se dicten serán variadas y en diferentes modalidades.

4.4.3.3.2. Identificación del proyecto

Este proyecto está pensado para un grupo de personas activas, que tengan nociones en pedagogía y así poder transmitir conocimientos de la forma más adecuada, además de conocimientos en otras materias. Este grupo deberá tener la capacidad para gestionar personas y habilidades sociales.

4.4.3.3.3. Descripción del producto servicio

• **El producto o servicio**

Tomando como fuente el proyecto desarrollado en Empresa e Iniciativa Emprendedora (31 de julio de 2011),

> la actividad principal del centro es impartir clases de materias variadas y en distintas modalidades.
>
> Para el desarrollo de las clases, los cursos deben estar compuestos por grupos que no estén masificados y cuyos componentes posean una similitud de conocimientos. Es conveniente por tanto que los grupos tengan un máximo de 20 alumnos por clase.
>
> Respecto al contenido de los cursos, estos serán muy variados, y dependerán de la materia sobre la que versen.

- **Cursos a dictar**

Preparación para ingreso a universidades. Curricular acelerada para el examen de admisión de las universidades o institutos en el rango promedio competitivo.

Formación Profesional Ocupacional. “Cursos orientados hacia el empleo, diseñados con un enfoque laboral ayudado con las sesiones de orientación profesional y la realización de prácticas en empresas, que faciliten a los alumnos su pronta incorporación al mercado laboral.” (Empresa e Iniciativa Emprendedora, 31 de julio de 2011, p. 9).

Cursos para empresas: Impartir estos cursos permitirá que los trabajadores de las empresas tengan un aprendizaje continuo.

Para este proyecto, se han considerado estos tres tipos de cursos y con el paso del tiempo y de manera gradual, se podrá ir incrementando la oferta, ya que existe un amplio abanico de materias sobre las que se pueden dictar cursos en una academia de formación.

4.4.3.3.4. El mercado

En el caso de la preparación universitaria, conociendo la tendencia en el mercado, pensando en las universidades particulares y estatales las que marcan las fechas de medio año y fin de año con exámenes de admisión, habiéndose vuelto más competitivas y un negocio para dicho rubro.

Se establece que aquellos jóvenes que desean forjarse un futuro deben tener una predisposición de conocimientos, los mismos que al pasar por los colegios se van perdiendo año tras año; la idea de una academia pre universitaria es reforzar y recordar junto con ellos los conocimientos ya obtenidos.

En cuanto al mercado laboral, Granada Empresas (2007) indica que “la fuerte competitividad existente obliga a que la formación complementaria sea cada vez más importante para encontrar un puesto de trabajo o para permanecer en él sin llegar a quedarse obsoletos”. Comenta también que “el mercado de las academias, centros de enseñanza y formación es tan variado como disciplinas y

alumnos existen, y todas las enseñanzas han tenido que adaptarse al reto de las nuevas tecnologías y las exigencias de la sociedad" (p. 4).

Por lo expuesto anteriormente, Granada Empresas (2007) indica que "son muchos los inversores que optan por abrir un centro de enseñanza, un negocio que puede tener muchas ventajas y que, dependiendo que actividad, complementa otras necesidades más allá de la educación" (p. 4).

Granada Empresas (2007) concluye que

> los centros de formación suponen una buena opción para los emprendedores e inversores que quieran gestionar su propio negocio, debido a que, hoy día, se ofrece una oferta muy variada de materias y modalidades. Además, este tipo de actividad genera una demanda constante y, si el método es adecuado, puede que hasta difícil de absorber por el sector. (p. 5).

4.4.3.3.5. Los clientes

Tomando como fuente a Granada Empresas (2007), los clientes del servicio serán:

> **Estudiantes pre universitarios**. La formación en diversas materias en los colegios es muchas veces deficiente, y para aumentar los conocimientos en estas áreas los pre-universitarios tienen que acudir a las academias privadas para complementar sus estudios.
>
> **Adultos trabajadores o desempleados**. Son personas que quieren formarse para aumentar sus conocimientos, bien por mejorar en su trabajo, bien para encontrar un empleo.
>
> **Empresas tanto privadas como públicas.** Se preparan cursos para aquellas empresas que quieran suministrar formación a sus empleados. (p. 6).

4.4.3.3.6. La competencia

Los dos principales competidores son:

***Otras academias privadas*.** Según Granada Empresas (2007), “las academias situadas en la localidad comprenden una competencia directa ya que estas academias poseen su clientela fija y una reputación” (p. 5).

***Particulares que imparten clases*.** Según Granada Empresas (2007), “son clases que, generalmente, se imparten en domicilios particulares sin medios y escasa metodología. Sin embargo, presentan la ventaja de tener precios más económicos” (p. 5).

4.4.3.3.7. Ventajas Competitivas

Para lograr el éxito del negocio, podemos seguir las recomendaciones que indica Empresa e Iniciativa Emprendedora (31 de julio de 2011), de las cuales se destacan: “diversificación de la cartera de servicios de las academias, aprovechamiento de las instalaciones y asociarse con empresas del sector para garantizar no sólo los aspectos tecnológicos sino también los pedagógicos” (p. 1).

4.4.3.3.8. Plan de ventas

Empresa e Iniciativa Emprendedora (31 de julio de 2011) recomienda que “antes de inaugurar el negocio, es muy importante realizar una campaña de promoción inicial para dar a conocer el centro”. (p. 1).

Para la captación de clientes se realizará un plan de comunicación. Empresa e Iniciativa Emprendedora (31 de julio de 2011) indica que este plan comprenda las siguientes actuaciones:

***Reparto de dípticos**:* Como complemento a la acción anterior, se pueden repartir folletos publicitarios en la puerta de colegios, supermercados, cafeterías o mercado de abastos.

***Cartelería**:* Se pueden pegar carteles por las asociaciones de vecinos, colegios, centros cívicos, etc.

La mejor forma de captación de clientes es el «boca a boca». Por ello es importante la satisfacción del cliente a fin de que recomienden el servicio. (p. 1).

4.4.3.3.9. Localización

Hay que tener en cuenta el beneficio de que la empresa se encuentre próxima a vías de comunicación y que se pueda abastecer de materias primas y otros productos en esa misma zona sin necesidad de desplazarse.

4.4.3.3.10. Plan de organización y recursos humanos

Tomando como fuente a Granada Empresas (2007), la estructura del negocio será:

Director. Realizará todas las tareas de gestión de la empresa. Además, desarrollará las actividades comerciales. Por regla general, este tipo de academias suelen ser montadas por personas que tienen conocimientos académicos y experiencia en la formación. En ese caso suelen dar clases de las materias en las que está especializado. En el presente proyecto se considerará que el director asume funciones de profesor impartiendo clases.

Profesores/as. Su función principal es la de impartir formación en el área donde estén especializados. Lo más valorado para estos puestos es la experiencia como docente y la capacidad de transmitir conocimientos. Aunque lo habitual en este tipo de empresas es contratar a los profesores

por horas, en principio se contará con un profesor en plantilla que estará a tiempo completo.

Auxiliar administrativo/a. Esta persona estará encargada de atender el centro, las necesidades de información (atención telefónica, recepción de correo, etc.) y también desempeñará las tareas administrativas habituales (seguimiento de asistencia, cobros, documentación, etc.). Por la naturaleza del puesto deben valorarse las habilidades sociales de la persona que lo ocupe. Esta persona estará contratada a tiempo completo. (p. 12).

Para los análisis de plan económico financiero - inversiones y financiamiento ver el anexo 5.22. y para el análisis económico financiero II ver el anexo 5.23.

4.5. Criterios para la toma de decisiones

Luego de haber presentado las 3 alternativas de inversión, se puede apreciar que en todas ellas se tiene un flujo positivo y una recuperación ya sea en el corto o en el largo plazo.

La decisión de que alternativa llevar a cabo, depende del grado de riesgo que el decisor decida tomar. Como es bien sabido mientras exista un mayor grado de riesgo, mayores serán los beneficios económicos, y viceversa.

Pero debemos tener cuidado con seguir consolidando a la empresa, y tener siempre los pies puestos sobre la tierra, puesto que, en el mercado actual tan oscilante, se debe estar atentos y tener la capacidad económica de soportar cualquier imprevisto que pueda ocasionar un retroceso en la economía que involucre directamente al negocio y su capacidad de crecimiento.

En caso se tome la decisión de llevar a cabo la alternativa 1, desarrollando la ampliación del CE, se debe tener en claro que mucho influirá el ambiente político y económico de nuestro país, y el avance de la construcción y término del metro Línea 2, puesto que a la fecha este viene siendo un factor predominante en la

baja de la demanda de oficinas por la zona, por la congestión vehicular que ha ocasionado su construcción, pero debe también tenerse en cuenta que cuando se culmine, la ubicación estratégica permitirá la inmediata revaluación de las oficinas. La cuestión es, si se tiene la capacidad económica para esperar la mejora en el entorno. La recuperación de la inversión sería de 4.4 años.

Para la alternativa 2, si se compra un terreno nuevo y se construyen los almacenes, la recuperación de la inversión será en el largo plazo, 15 años, pero la ventaja es que no bien se tenga listo se alquilará en el breve plazo y se mantendrá un flujo constante de ingresos con el que se amortizará la deuda hasta su cancelación en 15 años, adquiriendo además la empresa un nuevo activo.

La tercera alternativa, que es la incursión en el sector educativo, es la que ofrece un negocio completamente nuevo, y por ello podría pensarse que es el más arriesgado al no tener mayor conocimiento sobre el mismo.

Pero lo tentador de esta alternativa es que la inversión no es grande, se puede financiar con recursos propios y su recuperación es en 1.4 años.
Claro está que aquí habría que implementar una nueva área, contratando personal nuevo, realizando gestión de recursos humanos además de todo lo que implica la implementación de este negocio.

Como bien dije al comienzo de las conclusiones, dependerá del grado de riesgo que quiera asumir la gerencia general, ente decisor de estos proyectos.

4.6. Conclusiones

Finalmente se llega a la conclusión de que:

I. El modelo de negocio de la empresa se ha innovado desde su creación, y este ha ido complementado con el proceso de evolución de todo su personal.
II. El grupo humano se ha ido adaptando a los cambios, y para ello ha sido indispensable ir desarrollando las capacidades de cada uno, motivándolos a buscar conseguir los objetivos personales que deben ser también los objetivos de la empresa.
III. La agresividad del entorno a contribuido al crecimiento de la empresa, la cual para mantenerse vigente en el mercado ha requerido mantener la excelencia en sus productos.
IV. La decisión de que alternativa llevar a cabo, depende del grado de riesgo que el decisor decida tomar. Como es bien sabido mientras exista un mayor grado de riesgo, mayores serán los beneficios económicos, y viceversa.
V. Luego de haber presentado las 3 alternativas de inversión, se puede apreciar que en todas ellas se tiene un flujo positivo y una recuperación ya sea en el corto o en el largo plazo.

Debemos seguir consolidando la empresa, teniendo siempre los pies puestos sobre la tierra, ya que, en el mercado actual tan oscilante, se debe estar atentos y tener la capacidad económica de soportar cualquier imprevisto que pueda ocasionar un retroceso en la economía que involucre directamente al negocio y su capacidad de crecimiento.

En caso se tome la decisión de llevar a cabo la:

Alternativa 1. Desarrollando la ampliación del CE.

Fortalezas:

- Es el core de nuestro negocio, conocemos el manejo del mismo y contamos con el personal capacitado para hacerlo.
- Si bien se tendría que contratar personal calificado, este estaría supervisado por personal que actualmente ya labora en la empresa y cuenta con el *know how*.
- Se cuenta con la aprobación del crédito bancario, según lo descrito en el anexo 7.19. Bajo este criterio, contamos con un beneficio al contar con la pre-aprobación del crédito requerido.
- Cuando se culmine la construcción del metro de la Línea 2, la ubicación estratégica permitirá la inmediata revaluación del costo por m^2 de las oficinas.

Debilidades:

- La influencia del ambiente político y económico de nuestro país, puede representar un riesgo económico, del cual somos conscientes.
- Asimismo, el avance de la construcción y término del metro Línea 2, puesto que a la fecha este viene siendo un factor predominante en la baja de la demanda de oficinas por la zona, por la congestión vehicular que ha ocasionado su construcción.
- La cuestión es, si se tiene la capacidad económica para esperar la mejora en el entorno puesto que la recuperación de la inversión sería de 4.4 años.

Alternativa 2. Compra de un terreno nuevo y construcción de almacenes.

Fortalezas

- Siendo también el core de nuestro negocio, se cuenta con el histórico tanto de la empresa constructora que se hizo cargo de la construcción de los almacenes actuales, como de los proveedores que se requieren.
- Puesto que conocemos el manejo del mismo y contamos con las áreas encargadas de manejar la implementación del nuevo almacén, no sería necesario implementar una nueva área.
- Si bien se tendría que contratar personal calificado para ubicarlo en este

almacén, este estaría supervisado por personal que actualmente ya labora en la empresa y cuenta con el *know how*.

- Se cuenta con la aprobación del crédito bancario, según lo descrito en el anexo 7.21.
- No bien se tenga listo se alquilará en el breve plazo y se mantendrá un flujo constante de ingresos con el que se amortizará la deuda hasta su cancelación en 15 años.
- La empresa habrá adquirido un nuevo activo fijo.

Debilidades

- La recuperación de la inversión será a largo plazo, 15 años.
- La influencia del ambiente político y económico de nuestro país puede ocasionar un riesgo económico, del cual somos conscientes y asumimos como tal.

Alternativa 3. Incursión en el sector educativo.

Fortalezas

- La inversión no es grande y se financiaría con recursos propios.
- La recuperació0n sería en 1.4 años.
- Sería el inicio de la creación de un nuevo negocio para la empresa.

Debilidades

- Es un negocio nuevo, diferente al core actual de la empresa.
- No se tiene conocimiento de cómo manejar dicho sector.
- Se tendría que contratar personal idóneo que no podría ser supervisado por área alguna de la empresa al no contar con el *know how* para hacerlo, gestionando los recursos humanos.
- Implementación al 100% del nuevo negocio.

Como bien dijimos al comienzo de las conclusiones, la decisión final dependerá

del grado de riesgo que quiera asumir la gerencia general, ente decisor de estos proyectos.

5. Bibliografía

Ballarín, E., & Dávila, A. (2003). El cuadro de mando integral (IESE, CN-209, 03/2003). Navarra, España: Universidad de Navarra. IESE Business School.

CUNSAC. (s. f.). Manual de organización y funciones. Lima, Perú: Autor.

CUNSAC. (s. f.). Política Carbajales Unidos S.A.C. Lima, Perú: Autor.

CUNSAC. (2016). Reglamento interno de CUNSAC (CE.AD.RI.01). Lima, Perú: Autor.

Empresa e Iniciativa Emprendedora. (31 de julio de 2011). Montar una Academia de Formación de Diversas Materias. Recuperado de https://www.empresaeiniciativaemprendedora.com/?Montar-una-Academia-de-Formacion,29

Empresa familiar (s. f.) En Wikipedia. Recuperado el 18 de agosto de 2017 en https://es.wikipedia.org/wiki/Empresa_familiar

Ferreiro, P. (2013). El octógono. Lima: Universidad de Piura. Programa de Alta Dirección.

Ferreiro, P., & Alcázar, M. (2002). Gobierno de personas (2a ed.). Piura: Universidad de Piura. Programa de Alta Dirección.

Granada Empresas. (2007). Plan de negocio: Academia de formación. Sector enseñanza. Recuperado del sitio de Internet de Granada Empresas: https://www.granadaempresas.es/wp-content/uploads/2016/12/academia-de-formacion-0.pdf

Naciones Unidas. (2017). Situación y perspectivas de la economía mundial 2017. Recuperado del sitio de Internet de Naciones Unidas: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/2017wesp_es_sp.pdf?utm_content=bufferd2492&utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=buffer

Planta de Lucchetti en Lima fue oficialmente clausurada. (16 de enero de 2003). Emol. Recuperado de http://www.emol.com/noticias/economia/2003/01/16/102564/planta-de-lucchetti-en-lima-fue-oficialmente-clausurada.html

¿Qué le espera al mercado inmobiliario peruano este año? (24 de abril de 2016). Gestión. Recuperado de https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/le-espera-mercado-inmobiliario-peruano-ano-118307

Ramírez, Y. (11 de marzo de 2013). La gestión del recurso humano en la actualidad [mensaje en un blog]. Recuperado de http://www.eoi.es/blogs/scm/2013/03/11/la-gestion-del-recurso-humano-en-la-actualidad/

Sector construcción: ¿qué impulsará su crecimiento? (21 de febrero de 2017). Gestión. Recuperado de https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/sector-construccion-impulsara-crecimiento-129161