

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**Proyecto de inversión privado para la instalación de un almacén
comercializadora al por mayor y al por menor de materiales de
construcción en la ciudad de Chiclayo, 2023**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR

Carlos Andres Ramos Samillan

ASESOR

Jorge Augusto Mundaca Guerra

<https://orcid.org/0000-0002-6793-3257>

Chiclayo, 2023

Dedicatoria

Dedicado a Dios por acompañarme y bendecirme cada día de mi vida dándome el apoyo incondicional, las fuerzas suficientes y energías necesarias para seguir adelante a pesar de las adversidades que se han presentado; también, dedicado a mi madre por inspirarme en seguir adelante. Además, para mis abuelos por alentarme y darme los ánimos necesarios para jamás rendirme a pesar que tan difícil sea la situación y, por último, a mí por ser perseverante y seguir intentando hasta poder lograrlo donde he superado cada día mis límites y los obstáculos que se interponen en mi vida.

Agradecimiento

Agradezco infinitamente a Dios por siempre estar a mi lado en cada desvelada para la elaboración del presente trabajo; también, agradezco a mi familia en general por brindarme ideas y recomendaciones para poder mejorar el presente trabajo, así mismo, de alentarme y motivarme cada día para seguir perseverando con su respectiva culminación dado que, en ciertos momentos, lo veía imposible y/o difícil teniendo en cuenta del gran impacto social y de la importancia para satisfacer las necesidades actuales.

Proyecto de inversión privada para la instalación de un almacén comercializadora al por mayor y al por menor en la ciudad de Chiclayo, 2023

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	4%
2	www.coursehero.com Fuente de Internet	2%
3	go.gale.com Fuente de Internet	1%
4	www.doccity.com Fuente de Internet	1%
5	www.munilambayeque.gob.pe Fuente de Internet	1%
6	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	dspace.uclv.edu.cu Fuente de Internet	1%
8	dspace.uazuay.edu.ec Fuente de Internet	1%

Índice

Resumen.....	8
Abstract.....	9
CAPÍTULO I: Aspectos Generales del Proyecto de Inversión.....	10
1.1. Introducción	10
1.2. Justificación.....	12
1.3. Objetivos de la investigación	13
1.3.1. Objetivo General.....	13
1.3.2. Objetivos Específicos	13
CAPÍTULO II: Revisión de la Literatura	14
2.1. Marco Teórico	14
2.2. Proyecto de Inversión.....	19
CAPÍTULO III: Metodología de la Investigación.....	23
3.1. Diseño de la Investigación	23
3.2. Línea de Investigación	23
3.3. Operacionalización de Variables.....	24
CAPÍTULO IV: Resultados.....	29
4.1. Identificación de Problemas	29
4.2. Árbol de Problemas	37
4.3. Modelo CANVAS	38
4.4. Plan Estratégico.....	39
4.4.1. Factores Internos	39
4.4.2. Factores Externos	44
4.4.3. FODA.....	49
4.4.4. Principios Axiológicos	50
4.4.5. Estrategias Competitivas	50
4.4.6. Ventajas Competitivas	51
4.4.7. FODA Cruzado	53
4.4.8. Objetivos Estratégicos	56
4.4.9. Matriz EFI.....	57
4.4.10. Matriz EFE.....	58
4.4.11. Análisis Matricial.....	59
4.4.12. Viabilidad Estratégica	59

4.5.	Estudio de Mercado.....	60
4.5.1.	<i>Segmentación y Validación del Modelo de Negocio.....</i>	60
4.5.2.	<i>Identificación de las Variables del Consumidor y Competidor.....</i>	61
4.5.3.	<i>Identificación del Mercado Objetivo y/o Cantidad Demandada.....</i>	61
4.5.4.	<i>OMEIM del Estudio de Mercado.....</i>	64
4.5.5.	<i>Identificación de la Viabilidad del Mercado.....</i>	66
4.6.	Estudio Técnico.....	67
4.6.1.	<i>OMEIM del Estudio Técnico.....</i>	72
4.6.2.	<i>Determinación de la Estructura de la Inversión.....</i>	78
4.6.3.	<i>Determinación de Costos y Presupuestos.....</i>	81
4.6.4.	<i>Determinación de Proyecciones de Producción.....</i>	82
4.6.5.	<i>Identificación de la Viabilidad del Mercado.....</i>	83
4.7.	Estudio Organizacional.....	84
4.7.1.	<i>OMEIM del Estudio Organizacional.....</i>	88
4.7.2.	<i>Presupuesto del Estudio Organizacional.....</i>	91
4.7.3.	<i>Identificación de Viabilidad del Mercado.....</i>	91
4.8.	Estudio Económico y Financiero.....	92
4.8.1.	<i>Identificación de Viabilidad del Mercado.....</i>	95
	Referencias Bibliográficas.....	96

Lista de Tabla

Tabla 1. Esquema matricial.....	59
Tabla 2. Demanda de la población entre los años 2017 al 2021	63
Tabla 3. Oferta de la población entre los años 2017 al 2021	63
Tabla 4. Oferta proyectada de la población en la región Lambayeque.....	63
Tabla 5. Materiales.....	78
Tabla 6. Alquiler de maquinaria	78
Tabla 7. Equipo administrativo.....	78
Tabla 8. Terreno.....	78
Tabla 9. EPPS	79
Tabla 10. Depreciación lineal	79
Tabla 11. Activo tangible.....	79
Tabla 12. Gastos de la organización y construcción de la empresa.....	79
Tabla 13. Licencias	80
Tabla 14. Gastos de instalación	80
Tabla 15. Gastos de capacitación y administración del proyecto	80
Tabla 16. Subtotal de inversión intangible	80
Tabla 17. Otras inversiones intangibles	80
Tabla 18. Activo intangible.....	80
Tabla 19. Amortización	81
Tabla 20. Total de inversión	81
Tabla 21. Materia prima.....	81
Tabla 22. Mano de obra	82
Tabla 23. Demanda proyectada en la región Lambayeque	83
Tabla 24. Presupuesto del estudio organizacional	91
Tabla 25. Estructura económica.....	92
Tabla 26. Estructura financiera	92
Tabla 27. Balance proyectado del 2024 al 2028	93
Tabla 28. Punto de equilibrio.....	93
Tabla 29. Flujo de caja económico	94
Tabla 30. Flujo de caja financiero.....	94
Tabla 31. Valores para hallar la tasa de descuento	94

Lista de Ilustraciones

Como se observa en la ilustración. (Ilustración 1).....	11
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 2).....	21
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 3).....	29
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 4).....	30
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 5).....	30
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 6).....	31
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 7).....	31
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 8).....	32
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 9).....	33
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 10).....	33
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 11).....	34
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 12).....	35
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 13).....	35
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 14).....	36
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 15).....	39
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 16).....	39
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 17).....	40
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 18).....	40
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 19).....	40
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 20).....	41
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 21).....	41
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 22).....	41
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 23).....	42
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 24).....	44
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 25).....	45
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 26).....	45
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 27).....	46
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 28).....	46
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 29).....	47
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 30).....	47
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 31).....	48
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 32).....	51
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 33).....	52
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 34).....	52
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 35).....	61
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 36).....	62
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 37).....	67
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 38).....	68

Resumen

La presente investigación explica y plasma un proyecto de inversión privado para la instalación de un almacén comercializador al por mayor y al por menor de materiales de construcción en la ciudad de Chiclayo el cual, va dirigido hacia los colaboradores del sector de construcción y, se enfoca al cuidado de la calidad y durabilidad de los materiales pertenecientes a la industria de construcción que logre generar esa seguridad y confiabilidad al cliente de que, al construir su edificio o vivienda o infraestructura, esta soportará cualquier cambio climático o desastre natural y tendrá mayor resistencia ante cualquier intento de destrucción aumentando la durabilidad de las edificaciones influyendo en la innovación de la ciudad y, también, en el crecimiento económico del país.

La industria de construcción se le considera un factor clave dentro de la economía del país debido a que, genera un mayor crecimiento del PIB por cada material adquirido u exportado ocasionando fuertes ingresos; así pues, esto influye en el crecimiento del turismo dado a que, al construir una nueva sede u atracción llamativa, incentivará al público exterior en visitar dichas edificaciones y poder apreciarlo donde, también, se puede hacer uso de la misma como centros recreativos.

El objetivo principal es determinar la viabilidad del proyecto de inversión privada para la instalación de una empresa almacén comercializadora al por mayor y por menor de materiales de construcción en la ciudad de Chiclayo, 2023 teniendo en cuenta la gran demanda que existe en la zona norte, es decir, en la región Lambayeque donde concluimos de que existe viabilidad del proyecto dado a que, la zona ha sido la mayor impactada en los últimos años y está mejorando sus edificaciones y/o viviendas por lo cual, necesitan que los materiales a adquirir sean de calidad y otorgue esa durabilidad para así, generar esa seguridad a la sociedad de cada distrito.

Palabras clave: Calidad, construcción, materiales, infraestructura, vivienda, mano de obra, almacén comercializador.

Abstract

The present investigation explains and proposes a private investment project for the installation of a wholesale and retail warehouse of construction materials in the city of Chiclayo, which is directed towards the workforce of the construction sector and focused to the care of the quality and durability of the materials belonging to the construction industry that manages to generate that security and reliability to the client that, when constructing their building or house or infrastructure, it will withstand any climate change or natural disaster and will have greater resistance to any attempt at destruction, increasing the durability of the buildings, influencing the innovation of the city and, also, the economic growth of the country.

The construction industry becomes a key factor in the country's economy because it generates greater GDP growth for each material purchased or exported, causing strong income; Thus, this influences the growth of tourism since, by building a new headquarters or striking attraction, it will encourage the foreign public to visit said buildings and be able to appreciate it where, also, it can be used as recreational centers.

The main objective is to determine the feasibility of the private investment project for the installation of a wholesale and retail warehouse company for construction materials in the city of Chiclayo, 2023, taking into account the great demand that exists in the north, that is, in the Lambayeque region where it is concluded that the project is viable given that the area has been the most impacted in recent years and is improving its buildings and/or homes, therefore, they need the materials to be acquired are of quality and grant that durability in order to generate that security to the society of each district.

Keywords: Quality, construction, materials, infrastructure, living place, labour, merchant warehouse.

CAPÍTULO I: Aspectos Generales del Proyecto de Inversión

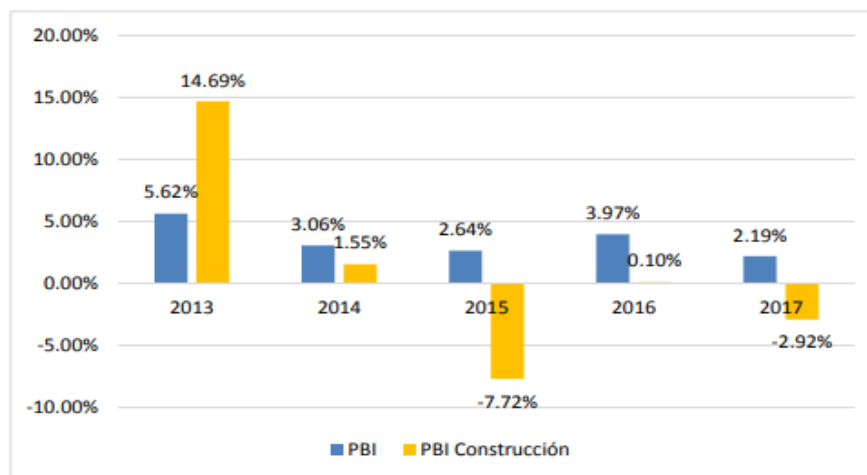
1.1. Introducción

En el sector o la industria de construcción viene a ser considerado como uno de los más importantes y/o vitales en el país dado que, con su crecimiento y desarrollo, llega a señalar su respectiva utilidad como un criterio del bienestar económico nacional puesto que, contiene un efecto multiplicador de tres dimensiones los cuales, comienza con el análisis monetario donde el dólar es invertido y, el efecto final que llegue a conseguir, permita incrementar el Producto Bruto Interno (PBI); luego, aparece la alta capacidad quien genera empleo debido a que, viene a ser intensivo en cuanto se abarque a la mano de obra siendo así, creación de un trabajo directo y, por último, está el impacto que genera dentro del comportamiento en el sector donde se encuentra estrechamente conectado al desempeño de las diversas industrias que demandan los insumos para el proceso productivo.

Con respecto a ello, se le da prioridad a que, aquellos materiales a utilizarse, se encuentren en óptimas condiciones y sean adecuados para la creación de proyectos durables (5 años a más) de las futuras infraestructuras y que, a la vez, no tengan un alto nivel de sensibilidad teniendo en cuenta los diferentes aspectos o situaciones que puedan ocurrir y afecten dichas infraestructuras donde se destaca a los desastres naturales quienes originan daños o destrucciones de las edificaciones que hay en la sociedad; así pues, en la actualidad, la adaptación de la calidad total lleva a las entidades a introducir modificaciones importantes tanto en los patrones de comportamiento de los costos enlazados con los productos como en su medición y control la cual, va generando una metamorfosis dentro de la gestión de costos y permite replantear los costos tradicionales otorgados por la contabilidad (Cabreja et al., 2009 citado en Gutiérrez et al., 2020).

En el Perú, uno de los principales motores de crecimiento nacional, es la construcción el cual, aportó un 6% del PIB en lo que quedó del año 2019 donde se ha dinamizado en más de ocho segmentos de la economía debido a su efecto multiplicador; no obstante, más destaca lo que se encuentra representado en las millones de familias dado que, el bienestar social genera un sustento de trabajo donde se requiere mantener la estabilidad económica en el país e impulsar ese desarrollo para salir de la crisis en la que se vive hoy en día el cual, debe darse prioridad a esos sectores que originan el bienestar social y el valor económico.

La industria de construcción, teniendo al PBI en una forma particular, muestra un comportamiento similar, pero en el año 2015 se ha podido visualizar una caída grave ocasionado por los desastres naturales como los cambios climáticos la cual, retorna en el año 2017 con la llegada del Fenómeno del Niño o El Niño Costero en el departamento de Lambayeque siendo afectado los diferentes distritos de la costa norte, principalmente, Chiclayo; también, a nivel nacional, aparece el caso de Lava Jato que fue crucial en la paralización del trabajo público de envergadura.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 1)

Del mismo modo, el sector construcción en Junio del 2022 incrementó el 6.02% para el desenvolvimiento favorable del avance físico de labores públicas teniendo el 21.41% y en baja cantidad de consumo interno de uno de los principales materiales de esta industria, nos referimos al cemento quien obtuvo una disminución del 2.27% el cual, ha tenido diferentes resultados en los tres niveles de gobierno; es decir, a nivel nacional un 25.2%, a nivel regional un 23.6% y a nivel local un 18.8% siendo necesario aclarar que se resaltó su participación en obras de construcción de edificaciones públicas como centros de salud, colegios y otras obras de servicios básicos.

Por otro lado, las importaciones de materiales del sector construcción han registrado un valor de US\$ 951 millones en lo que fue el primer trimestre del año 2021 el cual, ha representado un 50% del crecimiento en relación al año 2020 siendo corroborada dicha información en el Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior (IDEXCAM); además, esto ha beneficiado a que las organizaciones tengan una mejor estructura en sus almacenes para poder conservar sus productos de manera adecuada y, posteriormente, realizar su respectiva venta al por mayor y al por menor a sus clientes con el fin de cubrir la satisfacción de sus necesidades.

En efecto, podemos evidenciar la existencia de diversos almacenes que posee cada organización perteneciente a la industria de la construcción donde colocan sus respectivos materiales a disposición de los clientes para su posterior venta, ya sea al por mayor o al por menor, donde se logra percibir la deficiencia en el control de calidad de estos materiales durante su fabricación y posterior adquisición, también de un montaje inadecuado de los componentes para realizar su elaboración y la falta de transparencia que hay en todo el proceso para utilizarlos en los futuros proyectos de infraestructuras que benefician a la sociedad.

Por ende, se observa un déficit de la calidad de los materiales de construcción para su comercialización al por mayor y al por menor lo cual, trae como consecuencias la inseguridad de cumplir con la demanda perdiendo a sus clientes fijos, la poca durabilidad de las infraestructuras trayendo un impacto negativo en el mercado y la pérdida de ganancias generando un desequilibrio en la compra y venta de los materiales tanto en exportaciones como las importaciones que se lleguen a realizar.

Ahora bien, si nos centramos en el estado de los materiales de construcción importados y exportados por la mayoría de organizaciones pertenecientes a la industria de construcción en Chiclayo, podemos hacer mención que la mayoría de estas entidades no llevan un control de calidad de sus materiales y lo dejan al aire debido a que, no cuentan con las medidas correctas para su adecuado cuidado desde el ingreso que se debe realizar cuando ingresan al país hasta su respectiva venta considerando que existen empresas ilegales que no cuentan con estos registros asignados por las autoridades tanto del gobierno de cada departamento y/o provincia como la del gobierno del país. Para ello, el conocimiento del comportamiento y de las propiedades de construcción determinan en gran medida su campo de aplicación por parte de los trabajadores y/o proyectistas dado que, constituyen una premisa imprescindible para la selección correcta de los mismos en función de sus condiciones de utilización, puesta en obra y correcta explotación (Betancourt, 2017, p. 12).

Por lo tanto, en el presente trabajo de investigación, se busca y desea la instalación de una empresa almacén comercializadora al por mayor y por menor de materiales de construcción en la ciudad de Chiclayo que beneficien a los técnicos, albañiles y trabajadores en general que residan en la ciudad mencionada; así pues, éstos se encuentran preocupados por la calidad que están teniendo los materiales en base a su cuidado y mantenimiento que las mismas organizaciones les brinda y que cuentan con un plan de seguridad para soportar los desastres naturales como cambios climáticos que, actualmente, han venido ocurriendo en dicha ciudad. De la misma manera, se tendrá en cuenta que, con el desarrollo del presente proyecto de inversión, permitirá la creación de nuevos puestos de trabajo, una mejor estructura y durabilidad de las infraestructuras y demás proyectos que se tengan en lista de realizar a largo plazo.

Por ello, con respecto a todo lo planteado anteriormente, la presente investigación busca dar respuesta a la siguiente interrogante surgida, ***¿será viable el proyecto de inversión privado para la instalación de una empresa almacén comercializadora al por mayor y por menor de materiales de construcción en la ciudad de Chiclayo, 2023?***

1.2. Justificación

La industria de la construcción viene a ser uno de los principales motores que impulsa el crecimiento en el Perú y el bienestar de las familias debido a que, genera más de un millón de empleos los cuales, aportan sucesivamente al Producto Bruto Interno (PBI) dado que, tienen un fuerte efecto multiplicador de la economía y se le identifica como un soporte de las necesidades en la infraestructura del país.

Por lo tanto, el presente proyecto de investigación es relevante debido a que, aportará conocimientos acerca de la industria de construcción la cual, se le considera primordial para la economía del país; así mismo, contribuirá con la generación del crecimiento de riqueza para reactivar la economía en los estados y municipios del país. Por último, será de mucho aporte para la sociedad dado que, generará el incremento de empleos y así, lograr satisfacer las necesidades en cuanto sea a las infraestructuras y/o las edificaciones que requiera el país.

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo General

Determinar la viabilidad del proyecto de inversión privada para la instalación de una empresa almacén comercializadora al por mayor y por menor de materiales de construcción en la ciudad de Chiclayo, 2023.

1.3.2. Objetivos Específicos

Desarrollar el modelo de negocio del proyecto de inversión.

Determinar la viabilidad estratégica del proyecto de inversión.

Determinar la viabilidad del mercado del proyecto de inversión.

Determinar la viabilidad técnica del proyecto de inversión.

Determinar la viabilidad organizacional del proyecto de inversión.

Determinar la viabilidad económica – financiera del proyecto de inversión.

CAPÍTULO II: Revisión de la Literatura

2.1. Marco Teórico

Problema del Mercado. Según expertos de la Universidad América Latina lo referencian como el problema que enlaza y determina qué información necesita y cómo se obtiene de la manera más sencilla.

Modelo de Negocio. Comprendido como la arquitectura de los flujos de bienes, servicios e información que incluyen una presentación de los varios actores de negocios y sus funciones; así mismo, describen los posibles favorecidos para los actores empresariales y para la fuente ingreso (Timmers, 1998 citado en Lozano et al., 2019).

Árbol de Problemas. Considerada como una herramienta participativa muy útil para el proceso de planificación tanto del momento de diagnóstico como el diseño de la estrategia de intervención (Barbará, Y., 2021).

Momento de Diagnóstico. Genera una descripción integral de la realidad de un territorio en concreto o del sector sobre el cual, se desea planificar incorporando la opinión de los actores que conforman dicho territorio o tienen una incidencia sobre ese sector de la realidad social.

Diseño de la Estrategia de Intervención. Esencial para el establecimiento de las líneas de acción consensuadas.

Modelo CANVAS. Considerado como la nueva herramienta para identificar y analizar las ideas emprendedoras (Reaño, 2018); también, según Osterwalder (2004 citado en Lozano et al., 2019), lo conceptualiza como un método para describir de manera coherente en cómo organizaciones crean, entregan y capturan el valor donde encontramos nueve bloques: segmento de clientes, alianzas claves, propuesta de valor, actividades, canales, flujos de ingresos, estructura de costos, recursos claves y las relaciones con los clientes.

Análisis FODA. Realiza la evaluación de los factores fuertes y débiles que diagnostican la situación interna y la evaluación externa de la entidad, es decir, las oportunidades y amenazas (Sarli, R. et al., 2015); también, según Pérez (2011 citado en Berbotto, J., 2021), es la herramienta de múltiple aplicación la cual, sirve para analizar distintos aspectos de carácter estratégico que informan la toma de decisiones y, a la vez, facilita descubrir las condiciones reales en que está un producto u organización para asumir riesgos y aprovechar las oportunidades que le brinda el exterior.

Fortalezas. Capacidades particulares con que cuenta cada producto u entidad la cual, les ayuda a tener una posición privilegiada (Pérez, 2011 citado en Berbotto, J., 2021).

Oportunidades. Aquellos factores que resultan positivos, favorables y explotables los cuales, se descubren en el ambiente en que actúa la organización o producto y que, a la vez, permite obtener ventajas competitivas (Pérez, 2011 citado en Berbotto, J., 2021).

Debilidades. Aquellos factores que provocan una posición desfavorable ante la competencia, la falta de recursos, las habilidades que no poseen, las actividades que no se desarrollen y otros factores similares (Pérez, 2011 citado en Berbotto, J., 2021).

Amenazas. Situaciones que provienen del exterior y que pueden llegar a atentar contra la estabilidad de la empresa y/o producto (Pérez, 2011 citado en Berbotto, J., 2021).

Cadena de Valor. Su fundador fue Michael Porter el cual, en textos, su concepto popular hacía referencia a la ventaja competitiva y los estudios de sectores industriales y, a la vez, de la competencia donde se hizo la publicación al término de la década de los 80.

Así pues, según Frances, A. (2001 citado en Quintero, J. et al., 2006), indica: “La Cadena de Valor genera un modelo de aplicación global el cual, representa de manera sistemática las actividades de cualquier organización ya sea, aislada o pertenezca a una corporación.” (p. 06); así pues, se encuentra constituida por:

Actividades Primarias. Intervienen con el desarrollo del producto, su producción, logística, comercialización y los servicios de postventa.

- **Logística de entrada**

Integra actividades de recepción, almacenaje, manipulación de materiales, inventarios, vehículos, devoluciones, etc.

- **Operaciones**

Conformada por la transformación del producto final (mecanizado, montaje, etiquetado, mantenimiento, verificación y operaciones de instalación).

- **Logística de salida**

Establecida mediante la repartición del producto terminado (almacenaje de mercancías acabadas, manejo de materiales, vehículos de reparto, pedidos y programación).

- **Comercialización y ventas**

Posee actividades involucradas en la inducción y fácil adquisición de los productos (publicidad, fuerza de ventas, cuotas, selección de canales, relaciones de canal y precios).

- **Servicio**

Actividades que tratan de estabilizar e incrementar el valor del producto posterior a la venta (instalación, reparación, suministro de repuestos y ajustes del producto).

Actividades de Soporte a las Actividades Primarias. Administra los recursos humanos, compras de bienes y servicios, desarrollo tecnológico y las de infraestructura empresarial.

- **Compras**

Son aquellas actividades que se encuentran involucradas en la adquisición de recursos primarios, suministros y artículos consumibles, así como activos.

- **Desarrollo de la tecnología**

Actividades que se encuentran involucradas con el conocimiento y la capacitación adquirida, los procedimientos y las entradas tecnológicas las cuales, son precisas para cada actividad de la cadena de valor.

- **Dirección de recursos humanos**

Conformada por aquellas acciones que se encuentran involucradas en la selección, promoción y colocación del personal dentro de la organización.

- **Infraestructura institucional**

Consiste en aquellas actividades que están relacionadas con la dirección general, la planificación, los sistemas de información, las finanzas, la contabilidad, lo legal, los asuntos gubernamentales y la dirección de calidad.

Margen. Este punto se encuentra la diferencia entre el valor total y los costos totales que intervienen en la empresa para desempeñar las actividades generadoras de valor.

Calidad. La calidad, según Deming (1986, citado en Palma et al., 2018), se le considera como una transformación de las necesidades y/o expectativas a largo plazo las cuales, el cliente de manera cuantificable y medible, se convertirán en el único camino que permita diseñar y desarrollar artículos logrando que los consumidores se encuentren dispuestos a realizar el pago que genere la satisfacción de sus necesidades. Así pues, ésta no es la única definición dado debido a que, con el transcurso del tiempo, ha sido conceptualizada por varios autores e intérpretes donde coincidieron con su vitalidad e importancia dentro del producto y/o servicio que posee cada organización.

Por otro lado, según Juran (1961, citado en Palma et al., 2018) lo entiende como la falta de las imperfecciones que trae como consecuencia la demora, falla o hasta la respectiva cancelación del producto y/o servicio, generando así, un gran efecto en la satisfacción de las necesidades de los clientes quienes tienen la posibilidad y libertad de poder seleccionar o elegir la sede en donde quieran consumir y adquirir dicho producto y/o servicio; por ello, esto es considerado vital para todas las empresas debido a que, les permitirá seguir creciendo y ocasionar una mejor posición en el mercado respecto al rubro que pertenezca.

Características de la Calidad. “Se denominan características de calidad a las propiedades y funciones que el cliente busca en el artículo que compra” (Maldonado, 2018, p. 17); es decir, que el comprador adquiere un producto el cual, procure satisfacer una determinada necesidad con la utilidad concreta que le pueda brindar el producto teniendo en cuenta el buen diseño, las características especiales que lo distingue de la competencia, una buena apariencia y, mayormente, originalidad y cierta exclusividad donde considerará que el precio, la duración, su fácil uso y que no genere problemas vengan a estar cubiertos o subsanados o sea lo más mínimo que posee el producto.

Materiales. Según Becerra (2011), vienen a ser considerados como herramientas mediadoras en los procesos de enseñanza y aprendizaje dando posibilidad a la transmisión de saberes, así como instancias de comunicación entre los diversos agentes educativos. Además,

son productos para la creación de proyectos a corto, mediano y largo plazo que los clientes vean conveniente y les ayude o permita satisfacer sus necesidades.

Además, el conocimiento del comportamiento de los materiales de construcción, representan una premisa imprescindible para la selección correcta de éstos mismos en función de sus condiciones de uso, puesta en obra y correcta explotación dado que, resulta el conocimiento de las propiedades o parámetros técnicos de los distintos materiales de construcción siendo básico para la correcta aplicación de las distintas tecnologías y técnicas de construcción (Betancourt, 2017).

Importancia de los Materiales. El suministro oportuno y apropiado de los materiales repercute en la magnífica ejecución de los trabajos dado que, influye en la productividad en medida que proporciona al obrero los elementos requeridos para realizar sus actividades (Vilchis, 2007); así pues, tienen un gran impacto y vitalidad para que se puedan ejecutar los proyectos grandes o pequeños que tiene en mente cada individuo para su beneficio ya sea, para sí mismo o de manera global que genere ciertos cambios positivos. Por otro lado, los motivos que ocasionan la deficiencia en el suministro de los materiales, son:

- Ignorar las cantidades de materiales solicitados dado que, no se hizo un previo cálculo de las volumetrías solicitadas por la organización o por el cliente.
- La nula o deficiente programación de los trabajos donde ya tienen la previa verificación de un presupuesto brindado para sus consumidores y que estos no lleguen a cumplirse con lo acordado.
- Pésimo manejo de los materiales en el almacén de obra lo que generaría extravíos y/o confusiones excesivas dando fallas y, a la vez, la calidad respectiva del material.
- Falta de financiamiento o la escasez en los problemas económicos para realizar la respectiva importación y su entrega a los clientes.

Control de Materiales. Conjunto de unidades básicas que, al pasar por el proceso de transformación, se consideran como productos terminados siendo un paso de suma importancia que se lleva a cabo mediante el uso de la mano de obra el cual, incrementa a diversos costos adicionales incurridos durante la ejecución del trabajo conocidos como costos indirectos de fabricación.

Así mismo, debe considerarse que la alta calidad, los bajos costos y la productividad satisfactoria en la fabricación vienen a depender de la eficacia de la gestión de los hombres, máquinas y materiales (Lester, et al. 2010); del mismo modo, los materiales que ingresen a una organización requieren de una combinación de labores y de un conjunto de formas o registros contables que funcionen como instrumento de control en cada una de las etapas de utilización (Estupiñán, 2006).

Estrategia en el Manejo de Materiales. Para poder gestionar los materiales que cada organización posee, debe considerar los procesos de producción de los espacios lo que conlleva una serie de operaciones que suelen ejecutarse en la medida del que proyecto o la idea, va tomando forma y dando así, una solución al análisis de los materiales que tienen el propósito de identificar las operaciones que se han de efectuar para poder disponer los materiales y saber

manejarlos correctamente (Vilchis, 2007). Del mismo modo, estas estrategias deben estar registradas o informadas para todos los miembros de la organización y así, estar al tanto de la vitalidad que tienen estos y su importancia para brindarle un correcto funcionamiento.

Almacén. El área de almacén, por muchas organizaciones, lo consideran como un componente que interviene dentro de la red logística y resaltante importancia que toma en éstas mismas por resguardar los flujos de recursos relevantes para la ganancia y el crecimiento de la organización el cual, debe estar bien gestionado y darle el equilibrio que necesita para estabilizar la producción y solventar las demandas que vienen a estar sincronizadas con las distintas necesidades que tiene la sociedad.

Por otro lado, las organizaciones tratan de prevenir la integración en sus operaciones internas apartando la visión individualista hacia el trabajo coordinado lo que conforma la empresa a trabajar de manera unida para compartir flujos de materiales e información con el único fin de producir ingresos a través de la satisfacción del cliente (Reis et al., 2017).

Clasificación de los Almacenes. Las actividades económicas de cada organización pueden requerir varios tipos de almacén los cuales, pueden ser según:

- **Grado de Protección Atmosférica**

- *Almacenes cubiertos*

Estos contienen una construcción de ladrillos, lona, paneles metálicos los cuales, otorgan seguridad completa a los materiales que allí se almacenan, y generan, además, el cambio de condiciones como temperatura, humedad, etc., dentro del almacén.

- *Almacenes descubiertos o al aire libre*

Almacenes delimitados por cercas, marcajes y que no cuentan con ninguna edificación física dado que, los productos que no se descomponen con los efectos atmosféricos; así pues, mayormente, estos tipos de almacenaje usan protecciones para no permitir el deterioro como plásticos, retractilados, cremas o protectores, anticorrosivos.

- **Material Almacenado**

- *Almacenes de materia prima*

Este tipo de almacenes normalmente están situados cerca de la nave de producción o el sitio donde se utilizarán estos materiales para ser transformados.

- *Almacenes de productos intermedios*

Generalmente se sitúan en el interior de la planta de fabricación dado que, su misión viene a ser la de servir como colchón entre las distintas fases de obtención de un producto quienes asumen estos materiales que cuentan con tiempos mínimos de espera para su utilización.

- *Almacenes de productos terminados*

Almacenes exclusivos para el producto terminado y su función viene a ser de regulador dado que, cuenta con el mayor valor económico de todos los existentes por el que el primer objetivo es el de mantener el índice de rotación lo más alto posible.

➤ *Recambios*

Este almacén es el dedicado a los repuestos; también, está dirigido a almacenar las necesidades de mantenimiento.

• **Función de la Logística de Distribución**

➤ *Almacenes de planta o almacén central*

Se localizan lo más cerca posible del centro de fabricación, con el fin de reducir los costos de manipulación y transporte, desde la salida de producción al punto de almacenamiento; así mismo, su misión principal es de controlar la operación como poseedor del stock principal, y así si es necesario, surtir a los almacenes regionales.

➤ *Almacenes regionales*

Son el mayor consumo de la región o zona de su influencia, teniendo en cuenta que dicha zona no debe ser más amplia para la distribución de una jornada; así mismo, su misión fundamental ayuda a distribuir mercancía de los clientes mayoristas o minoristas de una determinada área. Por otro lado, deben prepararse para recibir camiones con gran tonelaje desde las plantas de fabricación o los proveedores y de igual manera estar preparados para la distribución en camiones más pequeños de reparto capilar.

➤ *Almacenes de plataforma*

Similar filosofía que el almacén regional, pero de dimensiones menores ya que utiliza técnicas como cross-docking, flujo tenso y stocks de choque disminuyendo el stock global; por otro lado, la decisión de crear estos almacenes dependerá del diseño de distribución dado que, se pretende con las plataformas es minimizar los stocks y aumentar el nivel de servicio al cliente.

➤ *Almacenes temporales o de depósito*

Almacenes de contratación temporal y se debe tener siempre en cuenta que en caso de tenerlos debemos pensar bien la mercancía que depositamos en él, cuidándonos de que ésta sea de servicio directo al cliente o los almacenes regionales, y nunca de devolución al almacén principal.

2.2. Proyecto de Inversión

Para el cumplimiento de este proyecto debemos tener en cuenta que el material y repuestos de y para la construcción se encuentran en malas condiciones generando preocupación por los mismos colaboradores quienes están en la necesidad de mejorar sus proyectos y prevenirlos por los grandes impactos que ha pasado la ciudad de Chiclayo que, desde finales del 2016, se alertó a la población y a las autoridades respectivas sobre otro desastre natural desde la llegada del Niño Costero en dicho año siendo esto de gran

preocupación para los habitantes norteños. Ahora bien, a parte de las condiciones pésimas que se encuentran los materiales, también, hay escasez de estos mismos donde, algunas empresas vendedoras de la arenilla, tratan de cubrir la cantidad solicitada con arena u otro material, hasta se podría decir que no le dan su limpieza respectiva y esto llega con la suciedad traída por el mismo viento.

Por otro lado, las propuestas en mente para el presente proyecto de inversión serían hacia la empresa extranjera Baydarsan Makina Ticaret Yatirim I.C. Dis Ticaret Limited Sirketi, quien proviene de Turquía y a la empresa DINO SRL las cuales, ambas pertenecen al mismo rubro de proveer materiales y repuestos de construcción a la sociedad siendo las más destacadas y las que mayor impacto tienen con la calidad que brindan con respecto a los materiales.

Iniciando con la Distribuidora Norte Pacasmayo SRL (DINO) quien viene a ser una subsidiaria comercial de Cementos Pacasmayo S.A.A. la cual, cuenta con la red comercial de materiales de construcción más grande del Perú conformada por más de 130 locales asociados estratégicamente y que se encuentran ubicados en 41 distritos a lo largo del nororiente del país. Así pues, esta entidad importa sus productos de la empresa LATAM Construction quienes viene a ser una organización mundial y que provee a varias empresas dedicadas a la compra-venta de materiales y repuestos para la construcción.

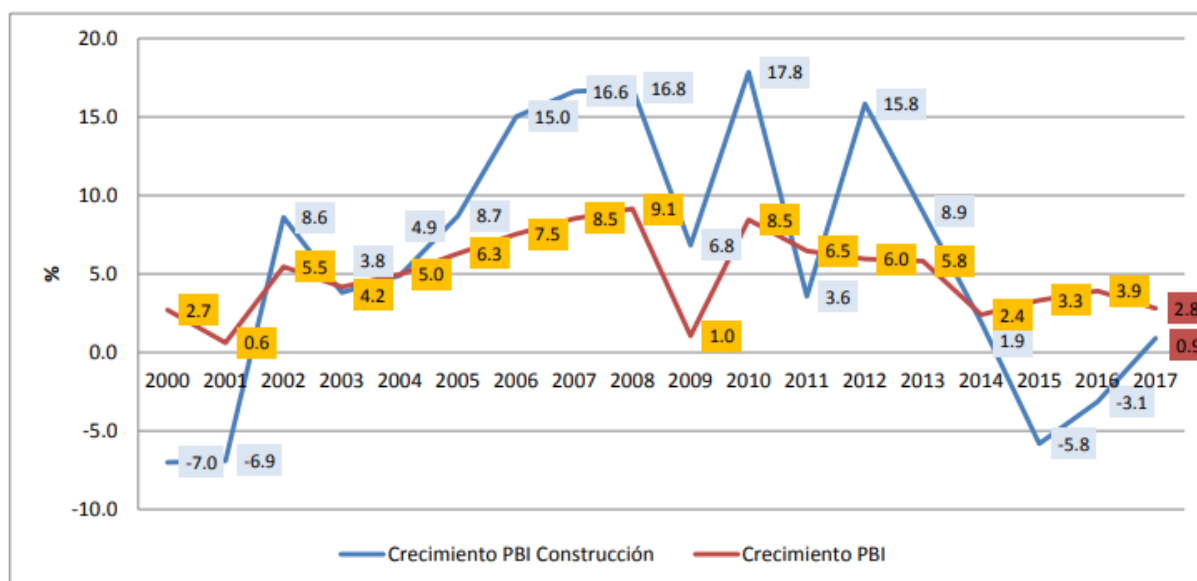
En cuanto a la empresa de Turquía, fundada en 1968, ha estado operando como fabricante, mayorista, distribuidor, importador y exportador en las industrias de construcción y materiales de construcción con sede en Estambul; así mismo, las actividades y operaciones de esta actividad son importaciones y exportaciones dando un círculo y una gran ampliación al cubierto del mercado para satisfacer las necesidades teniendo como materiales a la venta:

- Acero
- Alambres de acero
- Andamios
- Barras
 - Barras angulares
 - Barras cuadradas
 - Barras deformadas
 - Barras planas
- Bridas
- Cables
- Cables de alimentación
- Candelabros
- Cerraduras de puertas
- Cintas adhesivas
- Iluminaciones
- Radiadores
- Sistemas de barandillas
- Tableros electrónicos
- Transformadores
- Varillas de alambre
- Antenas satelitales
- Ferreterías
- Herramientas manuales
- Lámparas
- Mamparas de dudas
- Materiales de construcción
- Perfiles de construcción

Por otro lado, tras el reporte realizado por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) acerca de la inflación que se produjo en setiembre del 2017, se llegó a revisar el comportamiento del PBI del sector de construcción para el año 2018 donde se han proyectado en el crecimiento del sector en un 0.9% siendo esta una cifra elevada en el mes de junio

teniendo la participación del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) proyectando una variación del -0.1% en el Marco Macroeconómico Multianual 2018-2021.

Ahora bien, el proceso de reconstrucción y las obras de construcción para los Juegos Panamericanos en el 2018 permitió el crecimiento y un mejor desempeño del sector de construcción el cual, según el BCRP, alzó su proyección de 8% al 9.5% donde se había diagnosticado revertir los daños y efectos negativos dejados por el Niño Costero siendo estos calculados con la finalidad de que, a mediano y/o largo plazo, se obtengan resultados positivos por la expansión fiscal y las menores tasas de interés que provocaría una mayor inversión en la industria de construcción.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 2)

El almacén estaría construido en la Av. Grau 592, Chiclayo, donde estaba ubicado el Ex Molino de Piedra el cual, su terreno consta de 43,112.92 m² siendo una zona céntrica y accesible para ocupar las importaciones de los materiales y poder acondicionarlo con las innovaciones necesarias; así pues, a su costado se encuentra la gasolinera Repsol donde el transporte terrestre puede cargar combustible para realizar las respectivas entregas y, a la vez, los consumidores podrán tener una gran accesibilidad al momento de adquirir sus materiales y repuestos de construcción.

Ahora bien, con las empresas mencionadas anteriormente cabe la posibilidad de que, una de ellas aplique un almacén propio o se funcionen y hagan realidad el almacén que la ciudad de Chiclayo necesita lo que generaría grandes ganancias y beneficios mutuos dado que, material no va a quedar o sobrar, sino que la demanda será frecuente donde destacamos los futuros nuevos proyectos y la reestructuración de otros quienes tendrán un gran impacto dado que, según la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO), los precios de los materiales han sufrido hasta ahora un incremento del 5.6% y se espera que, a fin de año, llegue al 8.1%; así mismo, se llegó a un incremento de los materiales de construcción de 12.74% en los últimos doce meses.

Sin embargo, esta postura todavía no ha provocado el crecimiento de las empresas de construcción las cuales, aún se mantienen en una posición negativa y, además, se advierte de una disminución del 0.9% en lo que fue al año 2022; así mismo, hay un factor que complicaría dicho proceso el cual, viene a ser el tema político donde, si las autoridades gubernamentales no están en la disposición o convencidos plenamente de apoyar la mejora del país, esto sería una inversión en vano dado que, sin ir muy lejos, con tema climático que sufrió Chiclayo a inicios del año 2023, generó colapsos de desagüe y destrucción de las pistas donde el actual gobierno de la alcaldesa Janeth Cubas, llegó a denunciar a la empresa EPSEL por no enviar motobombas a reducir el agua de los empozados en vez de trabajar juntos por el bien de la ciudad.

CAPÍTULO III: Metodología de la Investigación

3.1. Diseño de la Investigación

El presente trabajo corresponde a una investigación proyectiva dado que, se busca obtener y dar solución a la problemática planteada teniendo en cuenta a la necesidad social que, hoy en día, va en aumento debido a que, ya no se garantiza la calidad de los materiales y repuestos de producción y, además, te dan algún producto sustituto con la misma función, pero distinto rendimiento generando una insatisfacción en la demanda que exige y/o busca cubrir el consumidor. Así mismo, crear un nuevo diseño en la estructura con su respectiva innovación que cubra o este a la altura de las demandas a largo plazo generando las ganancias respectivas y, a la par, la satisfacción y apoyo al bien común.

3.2. Línea de Investigación

Gestión Empresarial e Innovación

3.3. Operacionalización de Variables

VARIABLES	DIMENSION	SUB DIMENSION	INDICADOR	INSTRUMENTO
VIABILIDAD DEL PROYECTO DE INVERSIÓN	Modelamiento	<p>IDEA</p> <p>PROBLEMA CENTRAL</p> <p>MODELO DE NEGOCIO</p>	<p>PROBLEMA DE MERCADO (Necesidad insatisfecha)</p> <p>OFERTA DE VALOR EMOCIONAL Y RACIONAL (beneficio buscado)</p>	<p>Árbol de Problemas</p> <p>Modelo CANVAS</p>
	PLAN ESTRATEGICO	<p><u>ENTORNO EMPRESARIAL:</u> ANALISIS INTERNO Y EXTERNO DEL SECTOR (FODA)</p> <p>ESTRATEGIAS COMPETITIVAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • COSTOS Y PRECIOS • DIFERENCIACION • ENFOQUE SEGMENTO <p>VENTAJAS COMPETITIVAS: (EFICIENCIA, EFICACIA, CALIDAD, INNOVACION)</p> <p>PRINCIPIOS AXIOLÓGICOS: VISION MISION VALORES</p> <p>OBJETIVOS ESTRATÉGICOS</p>	<p>Viabilidad estratégica del Sector</p> <p>Competitividad del Sector</p> <p>Objetivos, metas y estrategias</p>	<p>Cadena de valor de Porter</p> <p>Diamante de Porter</p> <p>Matriz SEPTE</p> <p>FODA Cruzado</p> <p>Matriz EFI</p> <p>Matriz EFE</p> <p>Matriz de Perfil competitivo</p> <p>Axiología de la Empresa</p>
	ESTUDIO DE MERCADO	<p>Plan de marketing Estratégico: SEGMENTACIÓN DE MERCADO</p>	<p>DESCRIPTORES: Nivel socio Económico / Estilos de Vida Ubicación Beneficio Buscado (necesidad)</p>	<p>Matriz de segmentación (Validación del Modelo de negocio)</p>

		INVESTIGACION DE MCDO: DEMANDA / OFERTA Mercado Consumidor Mercado Competidor Mercado Productos sustitutos Mercado productos Complementarios	VIABILIDAD DE MERCADO Mercado Objetivo Necesidad Ingresos Gastos Pronósticos Y Otras variables de Mercados Población, Muestra y Muestreo	Metodología de Investigación de Mercados Variables Estudio de Mercado con información secundaria
		Plan de Marketing Operativo MEZCLA COMERCIAL	Objetivos, Metas y Estrategias De corto y mediano – largo plazo	Matriz OMEIM Plan MKT Plan de Posicionamiento
		Plan de Marketing Estratégico: PLAN DE POSICIONAMIENTO	(Factores críticos de éxito) Ventajas competitivas a desarrollar con: Definición del producto Definición del precio Definición demanda objetivo Estrategia comercial: 4 ps	

	<p>ESTUDIO TECNICO</p>	<p>LOCALIZACION</p> <p>PRODUCTO</p> <p>PROCESOS</p> <p>CALIDAD Y SU CONTROL</p> <p>MANO DE OBRA EN OPERACIONES</p> <p>CAPACIDAD DEL NEGOCIO</p> <p>CADENA DE SUMINISTRO Y LOGISTICA INTEGRAL</p> <ul style="list-style-type: none"> - Flujo Materiales - Flujo Información - Flujo Dinero - Flujo de Conocimiento <p>EQUIPOS / MAQUINARIA</p>	<p>Ubicación</p> <p>Requerimientos técnicos para el producto</p> <p>Satisfactor de la necesidad</p> <p>Tecnología de los procesos / operaciones</p> <p>Indicadores del Producto y del Proceso</p> <p>Condiciones de Trabajo</p> <p>Capacidad teórica o instalada</p> <p>Factores clave de desempeño</p> <p>Fiabilidad</p> <p>Mantenimiento</p> <p>Tecnología</p> <p>Ventas, Producción, Gastos Generales</p> <p>Objetivos, Metas y Estrategias</p> <p>De corto y mediano – largo plazo</p>	<p>Matriz localización</p> <p>Casita de la Calidad QFD</p> <p>Diagrama de Flujos</p> <p>ficha técnica producto y procesos</p> <p>Diseño del Trabajo</p> <p>Mercado Objetivo</p> <p>Plan de Aprovevisionamiento: proveedores, compras, inventarios, almacenes</p> <p>Mapeo procesos logísticos</p> <p>Objetivos del Servicio</p> <p>Contabilidad Gerencial</p>
--	-------------------------------	---	--	---

		Estimación de Costos y Presupuestos de Operaciones		Matriz OMEIM Estudio Técnico
		Plan de Operaciones (5P OPERACIONES)		
		Aspectos ambientales, impactos ambientales aspecto legal	Objetivos, Metas, Estrategias y Presupuesto	

	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	Modelo Organizacional Estructura Orgánica Talento Humano - Gestión del conocimiento Plan Organizacional	Funcional o matricial Por producto o por proceso Indicadores gestión del talento humano: Reclutamiento Selección Integración Medición desempeño Política de incentivos Delegación Reconocimiento MOF ROF Objetivos, Metas y Estrategias	Cultura O., Tamaño y Producto de la Empresa Organigrama Herramientas de la Dirección de Personas Matriz OMEIM Organizacional
	ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO	Estudio económico y financiero Diseño estratégico Económico y Financiero Evaluación Económica y Financiera (Análisis de sensibilidad y Análisis de escenarios / riesgos)	Estructura Económica y financiera Objetivos Metas y Estrategias VAN E/F TIR E/F B/C Periodo Recuperación del capital Punto de Equilibrio	Balance de Apertura Presupuestos Estado GG y PP proyectados Flujo de Caja Apalancamiento operativo y Financiero Viabilidad Económico y Financiero (del Proyecto) Análisis de Sensibilidad y de Riesgo

CAPÍTULO IV: Resultados

4.1. Identificación de Problemas

El departamento de Lambayeque, ubicado al sur de la línea ecuatorial, en el centro occidental de América meridional y en la costa norte del Perú a 765 km de la capital la cual, se encuentra ubicada en la parte septentrional y occidental del territorio peruano; además, Lambayeque, se limita por el noroeste, norte y nororiente con Piura. Así mismo, por el oriente y suroriente limita con Cajamarca; por el sur con La Libertad y, por el oeste, a lo largo del litoral está delimitado por el Océano Pacífico.

Por otro lado, la altitud del territorio del departamento está entre 1,0 m.s.n.m. (playa Corral de Chanco, distrito de Mórrope – provincia de Lambayeque) y los 4 mil m.s.n.m. (cerro Choicopico, distrito de Incahuasi – provincia de Ferreñafe).



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 3)

Así pues, la región Lambayeque se divide políticamente en 3 provincias y 38 distritos los cuales, se caracterizan por ser poco funcional y por carecer de límites territoriales específicos donde esa situación no beneficia a la gestión del desarrollo regional y local debido a que, la escasez de delimitación territorial trae un problema latente arrastrado desde tiempos antiguos; por ello, las tres provincias que vienen a ser son: el primero, capital de este departamento, es Chiclayo quien cuenta con 20 distritos. Después, tenemos a Ferreñafe quien cuenta con 6 distritos y, para terminar, el mismo Lambayeque se le es considerado como provincia quien cuenta con 12 provincias.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 4)

Ahora bien, en el año 2010, el departamento de Lambayeque poseía una población de 1,207,589 habitantes donde, el 2014, incrementó y se tuvo 1,250,349 habitantes observando un aumento poblacional del 21% en ese lapso de 14 años y, en el 2015, el INEI registró 1,260,650 habitantes siendo esto registrado a través de los censos que se realizaban. Por otra parte, en el censo del 2017, la población censada en los centros poblados urbanos con unos 971 mil 121 habitantes lo cual, representa el 81.1% de la población y, el 18.9% lo representa la población rural que corresponde a 226 mil 139 habitantes.

Además, tras los resultados alcanzados se puede mencionar que la provincia con mayor número de habitantes es Chiclayo con 799 mil 675 personas teniendo agrupadas las dos terceras partes de la población del departamento, es decir, el 66.8%; luego, le sigue la provincia de Lambayeque quien alberga 300 mil 170 habitantes siendo 25.1% y, por último, aparece la provincia de Ferreñafe siendo la menos poblada con 97 mil 415 habitantes que representa el 8.1%.

JURISDICCIÓN	CENSO 1981		CENSO 1993		CENSO 2007		CENSO 2015		CENSO 2017	
	Valor Absoluto	Valor Relativo (%)	Valor Absoluto	Valor Relativo (%)	Valor Absoluto	Valor Relativo (%)	Valor Absoluto	Valor Relativo (%)	Valor Absoluto	Valor Relativo (%)
Provincia de Chiclayo	446,008	66.13%	617,881	67.03%	757,452	68.06%	857,405	68.01%	796,675	66.71%
Provincia de Ferreñafe	70,345	10.43%	93,377	10.13%	96,142	8.64%	106,600	8.46%	97,415	8.16%
Provincia de Lambayeque	158,089	23.44%	210,537	22.84%	259,274	23.30%	296,645	23.53%	300,170	25.13%
<i>Región Lambayeque</i>	<i>674,442</i>	<i>100.00%</i>	<i>921,795</i>	<i>100.00%</i>	<i>1,112,868</i>	<i>100.00%</i>	<i>1,260,650</i>	<i>100.00%</i>	<i>1,194,260</i>	<i>100.00%</i>

Como se observa en la ilustración. (Ilustración 5)

Las viviendas registradas en el departamento de Lambayeque vienen a ser en aumento donde, con la ayuda del INEI, hay 353 mil 973 viviendas particulares entre los años 2007 al 2017 el cual, el mayor porcentaje registrado fueron las casas independientes con 93.5% lo que equivale a 331 mil 432 y, el menor porcentaje registrado fueron los departamentos en edificios con 4.8% lo que equivale a 16 mil 868 y el 1.7% restante era representado por las viviendas en quinta, casa de vecindad, chozas o cabañas, viviendas improvisadas y locales no destinados.

Tipo de vivienda	2007		2017		Variación intercensal 2007-2017		Incremento anual	Tasa de crecimiento promedio anual
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%		
Total	268 235	100,0	353 973	100,0	85 738	32,0	8 574	2,8
Casa independiente	250 285	93,3	331 432	93,5	81 147	32,4	8 115	2,8
Departamento en edificio	8 203	3,1	16 868	4,8	8 665	105,6	867	7,5
Vivienda en quinta	2 365	0,9	1 462	0,4	- 903	-38,2	- 90	-4,7
Vivienda en casa de vecindad	2 632	1,0	1 973	0,6	- 659	-25,0	- 66	-2,8
Chozas o cabañas	2 718	1,0	667	0,2	- 2 051	-75,5	- 205	-13,1
Vivienda improvisada	1 697	0,6	1 347	0,4	- 350	-20,6	- 35	-2,3
Local no destinado para habitación humana	302	0,1	223	0,1	- 79	-26,2	- 8	-3,0
Otro tipo ^{1/}	33	0,0	1	0,0	- 32	-97,0	- 3	-29,5

^{1/} Incluye cualquier estructura no destinada para habitación humana como cueva, vehículo abandonado o refugio natural.

Fuente: INEI - Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017.

Como se observa en la ilustración. (Ilustración 6)

Por otro lado, el total de viviendas particulares del departamento es de 353 mil 973 donde el 80.1% representan al área urbana que equivale a 283 mil 450 y el 19.9% corresponde a las áreas rurales que equivale a 70 mil 523; así pues, se ha podido observar que en el censo realizado en el 2017 cada área ha tenido un mayor crecimiento en medida que la población haya aumentado con el transcurso del tiempo.

Área urbana y rural / Tipo de vivienda	2007		2017		Variación intercensal 2007-2017		Incremento anual	Tasa de crecimiento promedio anual
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%		
Urbana	209 109	100,0	283 450	100,0	74 341	35,6	7 434	3,1
Casa independiente	193 977	92,8	261 604	92,2	67 627	34,9	6 763	3,0
Departamento en edificio	8 203	3,9	16 866	6,0	8 663	105,6	866	7,5
Vivienda en quinta	2 341	1,1	1 451	0,5	- 890	-38,0	- 89	-4,7
Vivienda en casa de vecindad	2 621	1,3	1 966	0,7	- 655	-25,0	- 66	-2,8
Vivienda improvisada	1 694	0,8	1 347	0,5	- 347	-20,5	- 35	-2,3
Local no destinado para habitación humana	246	0,1	215	0,1	- 31	-12,6	- 3	-1,3
Otro tipo ^{1/}	27	0,0	1	0,0	- 26	-96,3	- 3	-28,1
Rural	59 126	100,0	70 523	100,0	11 397	19,3	1 140	1,8
Casa independiente	56 308	95,3	69 828	99,1	13 520	24,0	1 352	2,2
Departamento en edificio	0	0,0	2	0,0	2	0,0	0,0	0,0
Vivienda en quinta	24	0,0	11	0,0	- 13	-54,2	- 1	-7,5
Vivienda en casa de vecindad	11	0,0	7	0,0	- 4	-36,4	0,0	-4,4
Chozas o cabañas	2 718	4,6	667	0,9	- 2 051	-75,5	- 205	-13,1
Vivienda improvisada	3	0,0	0	0,0	- 3	-100,0	0,0	-100,0
Local no destinado para habitación humana	56	0,1	8	0,0	- 48	-85,7	- 5	-17,7
Otro tipo ^{1/}	6	0,0	0	0,0	- 6	-100,0	- 1	-100,0

^{1/} Incluye cualquier estructura no destinada para habitación humana como cueva, vehículo abandonado o refugio natural.

Fuente: INEI - Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017.

Como se observa en la ilustración. (Ilustración 7)

Con la llegada de los cambios climáticos a la región Lambayeque, se han visto afectadas diversas casas tras las intensas lluvias las cuales, duraron por más de 6 horas aproximadamente cada día de la semana que comenzó allá en el año 2017 siendo, al inicio, considerada por la población como una lluvia normal y típica; no obstante, con el pasar de las horas se observó la nube gris y/o negra en el cielo que causó temor en la sociedad.

Teniendo en cuenta ello, recién se empezó a preocupar sobre la calidad de los materiales con las que se construían las edificaciones y/o viviendas debido a que, la mayoría de estas quedaron a la destrucción, otras con daños por la intensa lluvia lo que originó serios y graves daños en los inmuebles de la mayoría de viviendas siendo las más afectadas, las de clase media y/o baja en recursos económicos.

Actualmente, ya suman 1,456 casas destruidas, 3,111 viviendas inhabitables y 21,152 personas afectadas debido a las torrenciales lluvias en la región Lambayeque donde el gobernador propone la ejecución del proyecto La Calzada y otras obras con la finalidad de atender las cinco emergencias que enfrenta la región: lluvias, dengue, residuos sólidos, agua con arsénico y colegios sin local.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 8)

Así mismo, las lluvias han dejado 16,784 personas damnificadas y 49,929 personas afectadas donde se pudo averiguar que se han registrado 1172 viviendas destruidas, 2569 inhabitables y 12,387 afectadas precisado por los secretarios técnicos de cada distrito los cuales, pertenecen a la región Lambayeque.

Por ello, según el gobernador, estos “no son expedientes que se han subido con las fichas técnicas de evaluación de daños y análisis de necesidades (EDAN) dado a que, mal se haría en decir y pedir que dichas fichas se suban donde no existe internet ni electricidad dado que, esto se debe de corroborar”; además, manifestó que es difícil estimar las áreas agrícolas perdidas o afectadas donde mencionó: “Son miles de hectáreas y no podría decir que el valle Chancay – Lambayeque tiene una mayor afectación con respecto al valle La Leche.”



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 9)

Por otro lado, con las intensas lluvias, se llegaron a desbordar los ríos que se sitúan en la zona norte del país poniendo en grave crisis la situación de la población debido a que, inundaron la mayoría de viviendas que hay en la región Lambayeque donde tuvieron serios daños en sus infraestructuras, inmuebles y que los dejó sin un lugar para vivir.

Teniendo en cuenta esta situación, se puso en duda las obras y/o proyectos que se han estado realizando en la región resaltando que la mayoría de estas infraestructuras no se encontraban en óptimas condiciones y, además, que no estaban construidas para soportar estos tipos de eventos climatológicos donde el ciudadano sentía una gran seguridad al momento que construía su vivienda con materiales de construcción que, hasta ese entonces, le brindaba confianza y seguridad, pero no se realizó el respectivo chequeo o la información necesaria de la calidad del material que estaba adquiriendo.

Ante esto, Pérez Flores planteó una idea de cierre de brechas durante los próximos 4 años a través de la utilización de mecanismos de intervención y financiamiento veloz en las obras de prioridad que se iban a desarrollar en la región Lambayeque como: planta de tratamiento de agua potable, planta de tratamiento de aguas residuales, redes integradas de alcantarillado y los planes hidráulicos.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 10)

Por ejemplo, la catástrofe en Íllimo, fue una de las zonas más afectadas debido a las intensas lluvias donde su alcalde, Juan Pablo Santamaría Baldera, lo tildó como una catástrofe lo que sucedía en dicho distrito teniendo, a la vez, el desborde de los ríos cercanos que afectaron tanto a las viviendas ubicadas en las áreas rurales como las áreas urbanas.

Así también, para mantener la calma de la población, pidió la ayuda de las autoridades superiores que están a cargo del país como el presidente y los congresistas correspondientes para que puedan brindar el apoyo necesario y de manera urgente que les permita cambiar la situación con el resguardo de los ciudadanos afectados y el rescato de otros.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 11)

Con todo lo descrito y explicado anteriormente, se evidencia el déficit de la calidad de los materiales de construcción y con ello, provoca inseguridad e incertidumbre en la población por el temor de que sus viviendas no tengan la durabilidad y resistencia esperada; además, de que éstas mismas no puedan darles esa seguridad ante los cambios climáticos que se han ido presentando en los últimos años en la zona norte del país, es decir, en la región Lambayeque.

En tal sentido, ha provocado a la vez una demanda insatisfecha dado que, se reciben a los productos con la calidad inadecuada para que puedan construir sus viviendas, edificaciones y proyectos que le permitan beneficiar a la sociedad y el crecimiento de la población donde cabe destacar que, además de la calidad es inadecuada, la cantidad que se tiene en el departamento es insuficiente para cubrir las demandas y mejoras de cada edificación.

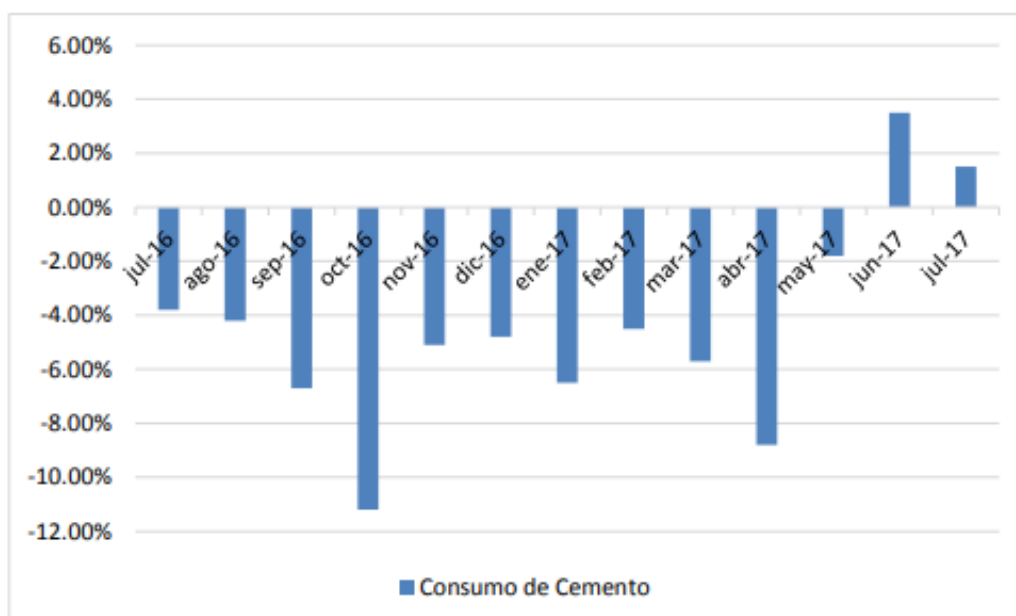
Ante ello, en el departamento de Lambayeque, hay cantidad de demanda por materiales de construcción desde las inmobiliarias hasta de los propios clientes que tratan de arreglar por su cuenta sus propios productos donde van en busca de los componentes que les sea de utilidad y de manera accesible considerando el precio justo y que cubra la calidad del producto que adquieren. No obstante, también hay exceso de quejas por parte de sus consumidores por estos mismos materiales dado que, se malogran o no logran rendir el tiempo esperado en el uso o creación de estructuras o productos que permitan cumplir las necesidades de sus clientes.

En el año 2007, el valor agregado bruto dentro de la industria de construcción ascendió a 16 mil 317 millones nuevos soles; tal así, incrementó un 5.6% en su economía; así mismo, se visualizó que los insumos más solicitados por el sector son el cemento, el fierro corrugado y los ladrillos.

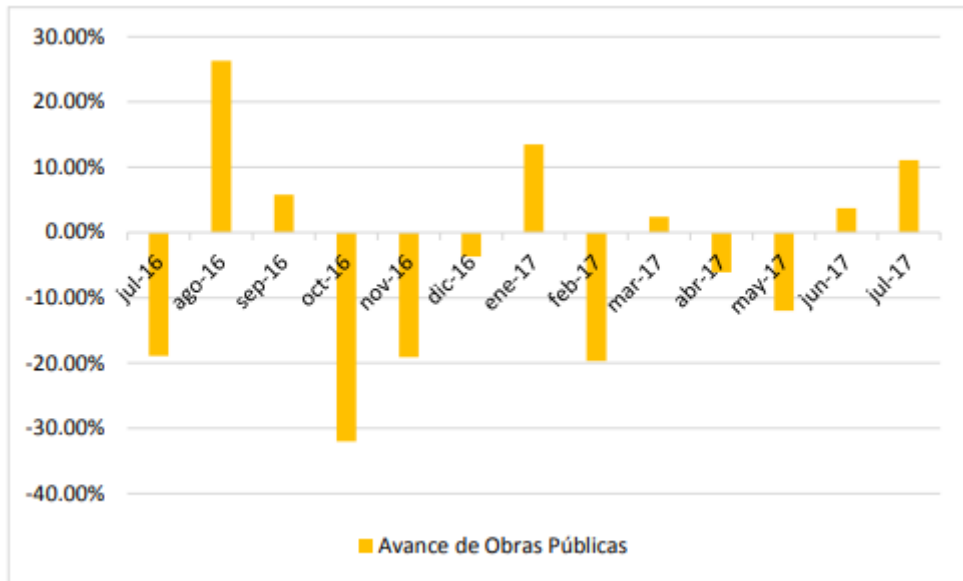
Insumos	Estructura (%)
Cemento	10.1
Fierro corrugado	7.3
Ladrillos	6.5
Artículos de hormigón, de cemento y yeso	6.1
Puertas, ventanas y otros productos de carpintería	5
Artículos y materiales plásticos	4.9
Puertas y ventanas de metal	4.5
Otros servicios para construcción de edificios	4.1
Piedra, arena y hormigón	3.9
Resto de productos	47.6

Como se observa en la ilustración. (Ilustración 12)

Ahora bien, si nos centramos en el producto con mayor demanda, que es el cemento, podemos observar que este fenómeno afectó seriamente en su adquisición teniendo en cuenta que, entre los meses de marzo y abril donde causó inundaciones, colapsos de desagüe y deterioro de calles en la ciudad de Chiclayo, José Leonardo Ortiz, Ferreñafe, etc., donde balanceo su precio y, más aún, la escasez que hubo de este material donde no se obtuvo la cantidad adecuada para cubrir las demandas. También, que se detuvieron los proyectos públicos y la construcción de infraestructuras planeadas por las respectivas municipalidades y el gobierno en sí.



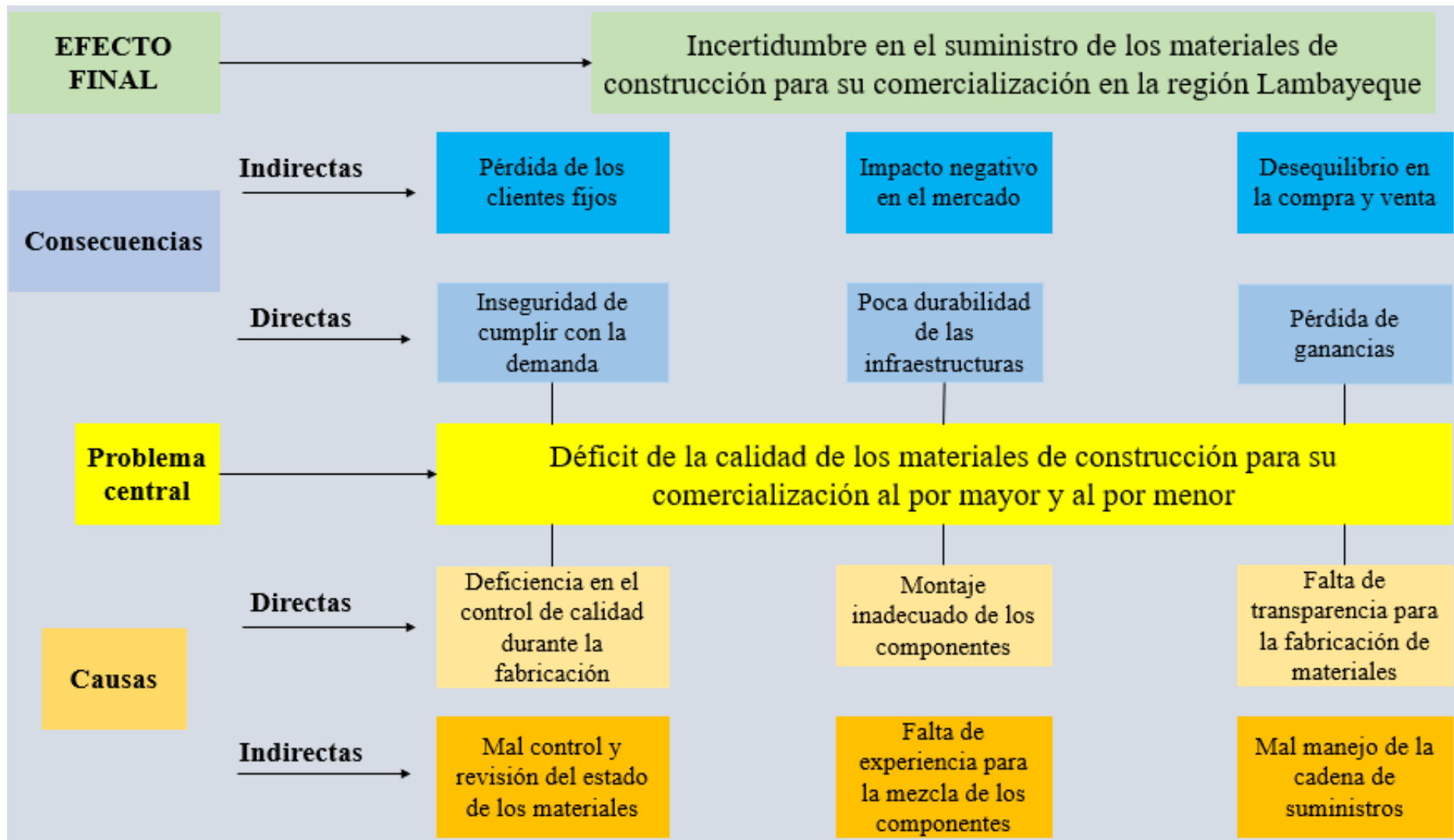
Como se observa en la ilustración. (Ilustración 13)



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 14)

Por otro lado, este 2023, el Ciclón Yaku donde desde tiempo se pudo prevenir dado que, los expertos informaron a tiempo a su respectivo alcalde de ese entonces, pero hizo caso omiso y no creó estrategias o planes necesarios para afrontar dichos problemas que se les aproximaba. También, por el lado de los productos individuales de cada persona en sus respectivos hogares o centros laborales, hay situaciones en los que no se dan cuenta si falta algo dentro hasta que llega el momento y se ven en serios aprietos dado que, puede ser urgente provocando ansiedad en cada uno de éstos.

4.2. Árbol de Problemas



4.3. Modelo CANVAS

<p>SOCIO CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> Entidades privadas o públicas tanto nacionales como extranjeras que proveen materiales de construcción como: palanas, baldes, carretillas, etc. Canteras que proveen materiales de construcción como: arena, arenilla, ripio, cemento, etc. Bancos que inviertan y cubran el financiamiento. Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS). Municipalidad de Lambayeque. 	<p>ACTIVIDAD CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> <i>Actividades Primarias</i> <ul style="list-style-type: none"> Logística interna Operaciones y/o procesamiento de los materiales de construcción Marketing Distribución y ventas Servicio post venta <i>Actividades Secundarias</i> <ul style="list-style-type: none"> Adquisiciones para la gestión del aprovisionamiento Desarrollo tecnológico Recursos Humanos 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <ul style="list-style-type: none"> <i>Emocional</i> Beneficio de contar con una vivienda y/o infraestructura segura y habitable que permita resguardarse ante cualquier desastre natural, ya sea cambios climáticos, temblores, terremotos, etc. <i>Racional</i> <ul style="list-style-type: none"> Materiales de calidad para construir edificaciones que cumplan con las normas establecidas por la municipalidad. Importación de materiales de construcción de calidad para realizar infraestructuras seguras. 	<p>CLIENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> <i>Relación virtual</i> Atención y comunicación flexible y rápida con los clientes mediante plataformas virtuales. <i>Relación de comunidades</i> Realizar eventos o charlas para explicar la importancia de la calidad de los materiales de construcción. <i>Relación personalizada</i> Realizar encuestas que permitan saber el o los materiales con mayor demanda en la sociedad. 	<p>SEGMENTO DE CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> Mayoristas y constructores que pertenezcan o laboren como mano de obra en los diferentes distritos y/o provincias que integren la región Lambayeque. Personas entre los 25 años a los 75 años con un nivel de ingresos medio y que tengan previa experiencia en el sector de construcción.
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> Costos administrativos Costos de publicidad Costos directos <ul style="list-style-type: none"> Materias primas para la fabricación de los materiales de construcción Mano de obra Costos indirectos <ul style="list-style-type: none"> Sueldo de la mano de obra Energía para el funcionamiento de la maquinaria Luz Costos fijos Costos de infraestructura y mantenimiento Costos del terreno y construcción 		<p>FUENTES DE INGRESO</p> <ul style="list-style-type: none"> Ingreso por cantidad y volumen de los materiales de importación. Ingreso por cantidad y volumen de los materiales de exportación. Convenios con empresas privadas extranjeras. Convenios con las canteras nacionales y/o pertenecientes a la región Lambayeque. Contratos de proyectos de infraestructuras tanto públicas como privadas. 		

4.4. Plan Estratégico

4.4.1. Factores Internos

4.4.1.1. Análisis del Microentorno

- *Las 5 Fuerzas de Michael Porter*
 - a) *Amenaza de los Nuevos Competidores*

Las empresas extranjeras se han ido adaptando sus propuestas con la finalidad de ser el mayor proveedor de los materiales de construcción con una innovación o fabricando dichos productos con nuevos elementos los cuales, no siempre suelen tener la calidad que se espera o se requiere para la construcción de las edificaciones. Así mismo, estos nuevos competidores intentan dejar de lado a los típicos proveedores de nuestra región las cuales, vienen a ser las canteras quienes son los proveedores más tradicionales del sector de construcción.

Ante ello, tenemos a la inmobiliaria estadounidense Coldwell Banker que, desde el año 2007, se encuentra activo en nuestro territorio y estimo en el mercado la compra y venta de bienes inmuebles alcanzando los 2,000 millones de dólares lo cual, corresponde a la venta de nuevas viviendas y el resto, al mercado secundario.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 15)

b) *Rivalidad entre los Competidores Existentes*

El Gerente General del Fondo Mi Vivienda, Rudy Wong, especificó que, en la provincia de Chiclayo, en el departamento de Lambayeque, se ha registrado el mayor boom inmobiliario del país dado que, presenta unas 2 mil 200 unidades habitacionales los cuales, la oferta se encuentra enteramente hecha por empresarios privados donde el 30% de los demandantes provienen de la ciudad de Chiclayo.

Inversiones Centenario fue quien dio el gran paso con el desarrollo de la urbanización Los Sauces siendo su primer desarrollo inmobiliario dentro del país en un terreno de 12.54 hectáreas donde obtuvo ventas altas en sus primeros años allá en el 2006 y 2007 haciendo sólo colocado el 62% de lotes.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 16)

Derrama Magisterial fue la segunda inmobiliaria en llegar a destacar en el Fondo Mi Vivienda en la ciudad de Chiclayo quien desarrolló ofertas en las zonas del desarrollo metropolitano donde tiene su residencial con el mismo nombre en dicha ciudad y siendo una de las más destacadas.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 17)

Ahora bien, ambas de estas entidades también han tenido sus respectivos proveedores para poder realizar la construcción de las viviendas que han ofertado durante todos estos tiempos lo cuales, han sido de gran impacto en la región Lambayeque siendo éstos:

- Servicios Generales de JMGA E.I.R.L., quien se encarga de la construcción al mantenimiento de edificaciones civiles e industriales.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 18)

- EQUIMAQ Construcciones Generales E.I.R.L., quien se encarga del alquiler de maquinaria pesada y volquetes, al movimiento de tierra, a la venta de agregados de construcción y al transporte en carretera a nivel nacional.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 19)

c) *Amenaza de Productos y Servicios Sustitutos*

Acerca de los materiales de construcción que se utilizan con frecuencia, hoy en día, se han visto escasos y no llegan a cubrir las demandas en la región de Lambayeque; por ello, han aparecido productos sustitutos como:

ARENA

Formada por un conjunto de fragmentos sueltos de rocas o minerales de pequeños tamaños siendo un componente del hormigón y del cemento para las construcciones.

LYPORS

Considerada como una arena artificial, la cual posee propiedades superiores que ayudan a revolucionar el sector de la construcción y mejorar las edificaciones.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 20)

RIPIO

Es una noción que proviene del latino “rellenar”, el cual se rellena con trozos pequeños de piedras, ladrillos, grava, etc.

PEDRAPLÉN

Elemento constructivo que consiste en la extensión y compactación de materiales pétreos procedentes de excavaciones de roca.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 21)

CEMENTO

Polvo fino y suave que se utiliza como conglomerante, debido a que se endurece después de estar en contacto con el agua.

ACERO

Puede ser el único material en sustituir al cemento en cuestión de estructuras y de construcciones generales.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 22)

No obstante, esto no ha impedido que sigan siendo prioritarios o de mayor confianza por los ciudadanos para la construcción de sus viviendas y/o de las infraestructuras que benefician a la sociedad y les brinde esa seguridad y durabilidad en sus edificaciones; además, la mayoría de estos productos sustitutos son creados con residuos sólidos que disminuyan la contaminación ambiental y, con ello, fortalecer la durabilidad de los proyectos.

d) *Poder de Negociación del Proveedor*

La región de Lambayeque cuenta con dos proveedores de mayor impacto los cuales son:



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 23)

➤ *Cantera Tres Tomas*

Ubicada en el distrito de Mesones Muro, Ferreñafe aproximadamente a 18 km de Túcume en dirección sureste donde se extraen áridos y agregados para construcciones civiles desde Chiclayo hasta Íllimo.

➤ *Cantera La Victoria*

Ubicado en el sector Pampa La Victoria o Pampa de Burros siendo estos nombres originales que se encuentran en el patrimonio de la comunidad de campesinos de la provincia de Ferreñafe estando a 30 km de Chiclayo y a 3 km de Pátapo.

e) *Poder de Negociación del Cliente*

Dispondremos de un rol y un reglamento que permita llamar la atención de los clientes donde se pondrá a disposición las características de los materiales de construcción con sus respectivos procesos de fabricación y/o de importación. Así también los clientes, que se abarcarán, serán mayoristas o que laboren en el sector construcción con el propósito de mejorar la calidad y durabilidad en sus proyectos u edificaciones.

- *Cadena de Valor*

ACTIVIDADES DE SOPORTE	INFRAESTRUCTURA				
	<ul style="list-style-type: none"> • El sector de construcción cuenta con Normas de Seguridad y Salud en el Trabajo con Decreto Supremo Ley N°29783, la cual es aprobada por el Ministerio de Trabajo y colocada en la Constitución Política del Perú. • La mayoría de entidades pertenecientes a la industria de construcción no tienen sus instalaciones del almacén de materiales de construcción en óptimas condiciones que aseguren la calidad de los materiales. 				
	GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS				
	<ul style="list-style-type: none"> • En las entidades del sector de construcción se debe realizar un aumento de la mano de obra y puestos de trabajo teniendo en consideración que hay diferentes tipos de puestos donde se le es más factible diferenciar y aprovechar al máximo el potencial. • Las entidades cuentan con trabajadores especializados y con experiencia en el sector de construcción que ayude a mejorar y/o mantener la calidad de los materiales. 				
	TECNOLOGÍA				
	<ul style="list-style-type: none"> • En el sector de construcción se necesita mejorar la calidad de los materiales de construcción donde, hoy en día, puede ser de mayor ayuda la tecnología para calcular o equilibrar ciertos detalles (temperatura, densidad, peso, etc.) que mejoren y mantengan la calidad de los materiales a disposición del cliente. 				
	COMPRAS				
<ul style="list-style-type: none"> • La mayoría de entidades realizan la importación de los materiales de construcción de primera necesidad y los más demandados para realizar las infraestructuras. • En el sector de construcción se prioriza la verificación del proceso de elaboración, cantidad solicitada y realizar el inventario corroborado de los materiales. 					
ACTIVIDADES PRIMARIAS	LOGÍSTICA DE ENTRADA	OPERACIONES DE PRODUCCIÓN	LOGÍSTICA DE SALIDA	MARKETING Y VENTAS	SERVICIO POST VENTA
	En el sector de construcción se obtienen los materiales de las canteras quienes vienen a ser las únicas en proveer arena, arenilla, cemento, etc., a las diferentes organizaciones pertenecientes a la industria.	<ul style="list-style-type: none"> • Descargar los materiales de construcción. • Realizar el correcto inventario de los materiales solicitados. 	Proveer los materiales de construcción a los trabajadores y/o mano de obra especializada en realizar la construcción de las edificaciones.	A través de publicidad en periódicos, la mayoría de entidades coloca las promociones de los materiales.	Las entidades pertenecientes al sector de construcción realizan servicio de delivery tras la compra de ciertos materiales por parte de los clientes.

4.4.2. Factores Externos

4.4.2.1. Análisis del Macroentorno

- *Matriz SEPTED*

- a) *Sociales*

El crecimiento de la población y sus respectivas ganancias han permitido la expansión del crédito para el programa de vivienda logrando un aumento debido a la demanda de las familias por construir sus hogares teniendo así, la mejora de los ingresos fiscales realizado por el Estado como un dinamizador importante para el sector; también, la demanda de construcción de carreteras, centrales hidroeléctricas, espacios públicos, etc.

Por otro lado, en el Perú, la construcción absorbió a 916 mil trabajadores generando una mayor productividad en el trabajo donde, las relaciones laborales y la limitada participación en los sistemas de protección total, ha generado riesgos para la salud debido a que, los trabajadores se encuentran expuestos siendo estos el 74.5% hombres quienes cuentan con secundaria completa y sólo el 8.3% se encuentra capacitado con algún curso de formación técnico productivo; así pues, dichos valores vienen a ser bajos para cumplir el desafíos de política pública con la prioridad de mejorar la productividad y competitividad en el sector.

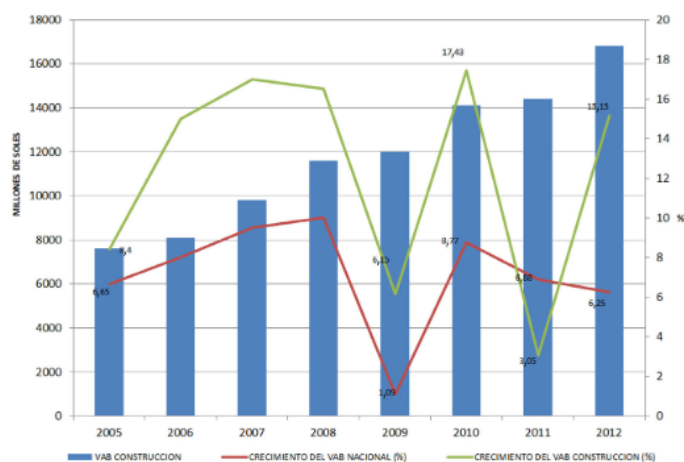


Como se observa en la ilustración. (Ilustración 24)

- b) *Económicos*

Hay que considerar la inversión, tanto pública como la privada, que tiene el país donde en el año 2023 se ha previsto una caída del 2.8% y, a la vez, una caída del 3% por los gastos de inversión ocurridos en los dos primeros meses del año y las fuertes interrupciones en todas las actividades.

Ante esta situación, con respecto al sector de construcción, se estima un bajo consumo interno del cemento e importación de los bienes capitales lo cual, podría caer en más del 10% siendo, esta industria, la más perjudicada originando un retroceso y una pausa en el gasto en maquinarias y equipos que utilizan las entidades y que forman parte de la inversión.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 25)

Así mismo, el sector de construcción se le considera como el motor de la economía dado que, reacciona de manera inmediata con el comportamiento de crecimiento del país y, a la vez, es un generador de empleo tanto para las entidades privadas como las públicas teniendo en cuenta que, en los últimos 15 años, el sector de construcción y el Producto Bruto Interno (PBI) total crecieron de manera promedio 7.7% y 5.3% respectivamente.

c) Políticos

En el ámbito político, la industria de la construcción, viene a ser fundamental debido a que, es uno de los pilares que genera ingresos a la economía del país lo que provee el desarrollo y progreso de las edificaciones y los futuros proyectos para ser tendencia mundial o estar a la altura de la competencia del mercado extranjero dando sentido a las importaciones y exportaciones.

Por otro lado, el Estado viene a ser quien da la accesibilidad de los materiales de construcción y la aceptación de los futuros proyectos los cuales, la mayoría no se encuentran correctamente plasmados y, a la vez, por tener un desequilibrio o desbalance en la economía, la mayoría de estos altos mandos quieren beneficiarse de manera individual con los proyectos dando paso al lavado de activos (Caso Lava Jato) o a la corrupción originando la disminución del sector de la construcción.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 26)

d) Tecnológicos

La tecnología dentro del sector de construcción ha permitido tener mejores cálculos, mediciones, pesas y entre otras cosas ayudando a mejorar esa durabilidad de las infraestructuras teniendo en cuenta que, la mano de obra se ha ido adaptando e informando a estos nuevos productos que le permitan desenvolver sus habilidades y conocimientos para así, construir las edificaciones y los futuros proyectos que logren el crecimiento y desarrollo del país y, en este caso, de la región.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 27)

e) Ecológicos

Ahora con el cambio climático, los desastres naturales y la contaminación ambiental, se ha visto necesario fabricar nuevos materiales mediante residuos sólidos que permitan mejorar o sostener la calidad y así, mejorar las infraestructuras donde se tiene en cuenta, las normas y/o políticas que se han tenido actualmente por algún daño de las áreas verdes dado que, anteriormente, los materiales de construcción se han elaborado con la madera de los árboles reduciendo aumentando el desgaste de la capa de ozono y entre otros problemas.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 28)

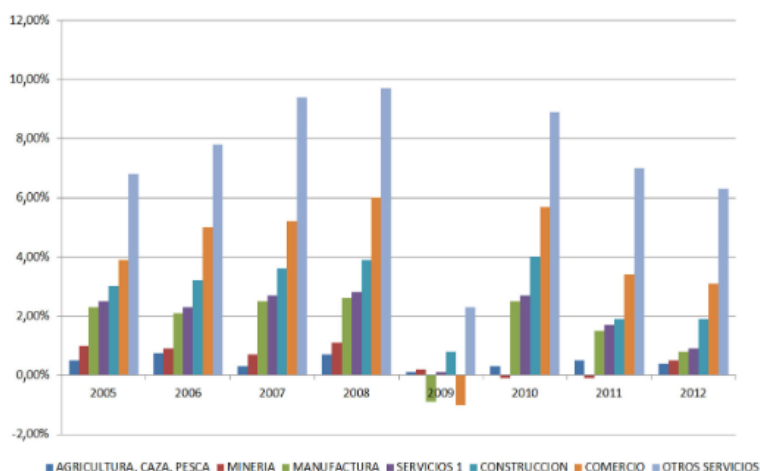
- ***Análisis del Sector y la Competencia***

A partir del año 2004, la industria de la construcción se ha ido posicionando como un sector dinamizador del crecimiento económico del país, aunque su participación en el Valor Agregado Bruto (VAB) nacional ha sido relativamente baja a excepción del año 2011 donde, su crecimiento, ha sido situado por debajo del VAB nacional debido al descenso del gasto público el cual, ha sido destinado a la inversión en infraestructura.

Así pues, el crecimiento de este sector se ha visto impulsado mediante programas gubernamentales de vivienda, la reactivación de la autoconstrucción motivada por mayores facilidades de financiación, un entorno de tipos de interés competitivos y la mejora en las expectativas económicas donde, entre los años 2004 al 2008, el sector de construcción fue el líder en la economía peruana.

En el año 2015, se obtuvo un bajo desempeño en la industria de la construcción debido a la reducción del consumo interno de cemento que equivale al 5.73% y llegando a reducir su inversión con el avance físico de obra lo que equivale al 26.27%; ahora bien, según INEI, explicó que esta disminución fue crucial por el menor ritmo de obras o por la culminación de proyectos como la construcción en unidades mineras, centros empresariales, campus universitarios, etc.

Por otro lado, el dinamismo de la construcción explica el incremento económico del país el cual, engancha un mayor flujo de inversiones privadas nacionales y extranjeras generando el aumento de las demandas; sin embargo, el elevado déficit de las infraestructuras públicas y los ingresos fiscales han hecho, al Estado, ser un dinamizador importante en la industria de la construcción.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 29)



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 30)

- ***Megatendencias***

Ante las constantes innovaciones en el mundo, los avances tecnológicos, los nuevos cambios climáticos, el mayor impacto de desastres naturales que surgen y la constante variación de las necesidades de los individuos; se ha podido destacar la adaptación que ha tenido la industria de construcción dado que, como se ha mencionado anteriormente, el déficit de la calidad de los materiales de construcción y la demanda insatisfecha de éstos mismos ha causado una gran preocupación en la población los cuales, se han ido adaptando con el transcurso del tiempo a través de una nueva manera de fabricar los materiales donde, para algunos, los consideran como productos sustitutos.

Por ello, esta nueva creación de materiales ha sido con el uso de residuos sólidos y la ayuda de la tecnología que ha autorizado calcular los índices, las masas y el estado o peso adecuado para darles esa calidad correspondiente u esperada con la finalidad de fortalecer las infraestructuras, dar mayor tiempo de durabilidad, resistir graves problemas ocasionados por la naturaleza y/o el ser humano y, también, la confianza a los clientes para construir sus viviendas.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 31)

4.4.3. FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none">• La región de Lambayeque cuenta con altos índices de rentabilidad promedio sobre el desarrollo de la actividad económica con ayuda del sector de construcción.• La región de Lambayeque cuenta con estabilidad y proyecciones de crecimiento del sector de la construcción.• La región de Lambayeque tiene mayor seguridad y resistencia de las infraestructuras ante cualquier desastre natural.• La región de Lambayeque tiene disponibilidad de la mano de obra para actividades relacionadas a la construcción.• La región Lambayeque cuenta con mayor durabilidad y proyectos de construcción a mediano y largo plazo.	<ul style="list-style-type: none">• En la región de Lambayeque hay una disminución de los materiales de construcción para cubrir y satisfacer las demandas de la población.• En la región de Lambayeque existe la informalidad en el desarrollo de la actividad constructiva.• En la región de Lambayeque se evidencia una ineficiencia en el desarrollo técnico durante la ejecución de los proyectos de obras.• En la región de Lambayeque cuentan con condiciones de trabajo inadecuados para que los trabajadores desarrollen correctamente sus actividades.• En la región de Lambayeque hay improvisación en todos los niveles para la toma de decisiones y ejecución de los trabajos.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• En la región de Lambayeque se intenta disminuir las quejas ante daños e inseguridades que ocasione las infraestructuras.• En la región de Lambayeque se tiene que incrementar la voluntad política para organizar e impulsar el sector de construcción debido a la demanda de vivienda.• En la región de Lambayeque se tiende la estimulación al cumplimiento de los estándares de estabilidad laboral.• En la región de Lambayeque se intenta realizar programas institucionales y políticas públicas relacionadas a la capacitación técnica de los trabajadores del sector.• En la región de Lambayeque hay capacidad de transformar la realidad social mediante el impulso del sector.	<ul style="list-style-type: none">• La región de Lambayeque existe la falta de estabilidad en los precios de los materiales en la industria de construcción.• La región de Lambayeque se evidencia la escasez de recursos económicos debido a los problemas del país.• La región de Lambayeque hay corrupción sobre los proyectos de carácter público y las entidades gestoras.• La región de Lambayeque existe dificultad para competir en mercados globales debido al bajo desempeño de las empresas del sector.• La región de Lambayeque hay aumento del lavado de activos como fuente de financiamiento de los proyectos de construcción.

4.4.4. Principios Axiológicos

- **Misión**

Satisfacer la demanda del sector y/o industria de construcción el cual, necesita materiales de calidad y así, asegurar el mayor tiempo de rentabilidad de las infraestructuras y mejorar la rentabilidad e iniciativa como del programa de fondo “Mi Vivienda” que fue propuesta por el estado con la finalidad de aumentar el pase de la población a una vivienda correcta en los sectores medios y bajos.

- **Visión**

Ser uno de los mejores almacenamientos en la comercialización de productos de construcción de calidad al por mayor y al por menor con costos accesibles a los clientes; así mismo, aumentar la durabilidad y resistencia de las infraestructuras que beneficien a la sociedad teniendo una gran cantidad de materiales para poder cubrir la demanda.

- **Valores**

- *Excelencia en el servicio*

Cumplir con las expectativas del servicio y poder satisfacer las demandas del sector de construcción dando la flexibilidad y la calidad en la obtención de los materiales de construcción para la elaboración de las infraestructuras en la sociedad.

- *Confianza y credibilidad*

Brindar esa confianza y credibilidad a los clientes sobre los materiales que adquieren los cuales, den esa seguridad que les permita otorgar la resistencia y la durabilidad a sus viviendas y/o edificaciones o proyectos que se lleguen a realizar.

- *Transparencia*

Evidenciar al cliente la información del proceso de cuidado de la calidad que requieren los materiales los cuales, se les explica que cuentan con ello y, a la vez, aclararles todos los detalles necesarios e importantes que permitan convencer al cliente.

- *Respeto*

Ser claros y respetar a la comunidad y, a la vez, al medio ambiente sin incrementar la deficiencia de los materiales o dañar la confianza que se tienen con los clientes.

4.4.5. Estrategias Competitivas

- **Enfoque de Segmento**

El público objetivo para quien va dirigido el presente trabajo viene a ser, principalmente, para los colaboradores de la industria de construcción donde abarcan albañiles, técnicos, mano de obra directa, etc., en la región Lambayeque debido a que, con las intensas lluvias que han pasado estos últimos años, las edificaciones de los

últimos proyectos han sido débiles y ocasionan inseguridad en la población por sus derrumbes y/o averías que surgen en cada infraestructura.

Así mismo, esto evidencia el déficit de la calidad de los materiales de construcción que contiene cada organización perteneciente al sector construcción los cuales, no otorgan la seguridad ni las garantías correspondientes que permitan la durabilidad y resistencia de las infraestructuras y/o proyectos de inversión propuestos, ya sea por entidades públicas o privadas o por el mismo gobierno, que beneficien a las respectivas sociedades.

- **Diferenciación**

El uso de materiales de construcción viene a ser vital para las infraestructuras que posee cada ciudad, departamento y/o país dado que, permite elaborar instalaciones que sean en beneficio de la sociedad y las entidades tanto privadas como públicas para aprovechar las oportunidades y habilidades que cada uno posee para desarrollar a la población.

En el presente proyecto se pretende demostrar la importancia de instalar un almacén comercializador que permita mantener la calidad de los materiales de construcción que son fundamentales dado que, fortalece la aceptación y durabilidad de los proyectos; así mismo, con el concepto se hace referencia a los beneficios que otorgará y aumentará el crecimiento económico del país.

- **Tecnológico**

Cooperar o contribuir con la mejora e innovación de los almacenes que se encargan de resguardar y proteger la calidad de los materiales de construcción para la respectiva venta ante sociedad o al extranjero; también, que permite contribuir con la colocación de dispositivos tecnológicos para la vigilancia de las infraestructuras y/o proyectos que resguarden o utilicen equipos de gran valor.

4.4.6. Ventajas Competitivas

- **Eficiencia**

Poder cubrir las demandas de los clientes y así, se logren construir las edificaciones con la menor cantidad de materiales de construcción debido a que, al ser de calidad, la cantidad solicitada o presupuesta sea la suficiente y necesaria para realizar la construcción donde no se ponga a duda o surja la preocupación de que llegue a ser inestable por contar con menor cantidad a la que se le tiene acostumbrada a la población sino que llegue a ser la necesaria para satisfacer la necesidad del cliente.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 32)

- **Eficacia**

Poder cumplir con la presentación de las obras y/o proyectos de construcción en el tiempo estimado sin tener que preocuparse por las dificultades climatológicas que lleguen a impedir el seguimiento de la construcción o que se llegue a echar a perder el material solicitado; además, de lograr adaptarse a cualquier forma que se llegue a realizar o se tenga planeado en el plano respectivo por la mano de obra.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 33)

- **Innovación**

Ser el primer almacén en comercializar los materiales de construcción ya sea, al por mayor o al por menor, con la calidad que se le requiere donde, se debe tener en cuenta, su respectivo cuidado utilizando la maquinaria tecnológica moderna que permita la limpieza de los materiales, su respectivo empaquetado y la entrega vía delivery rápida hacia sus dueños para la mejora de su vivienda y/o para la construcción de nuevos proyectos.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 34)

4.4.7. FODA Cruzado

FODA CRUZADO – FASE 1

<h1>FODA CRUZADO – FASE 1</h1>	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con altos índices de rentabilidad promedio sobre el desarrollo de la actividad económica con ayuda del sector de construcción. • Poseer con estabilidad y proyecciones de crecimiento del sector de la construcción. • Tiene mayor seguridad y resistencia de las infraestructuras ante cualquier desastre natural. • Hay disponibilidad de la mano de obra para actividades relacionadas a la construcción. • Cuenta con mayor durabilidad y proyectos de construcción a mediano y largo plazo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disminución de los materiales de construcción para cubrir y satisfacer las demandas de la población. • Existe la informalidad en el desarrollo de la actividad constructiva. • Se evidencia una ineficiencia en el desarrollo técnico durante la ejecución de los proyectos de obras. • Cuenta con condiciones de trabajo inadecuado para que los trabajadores desarrollen correctamente sus actividades. • Hay improvisación en todos los niveles para la toma de decisiones y ejecución de los trabajos.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA DO
<ul style="list-style-type: none"> • Disminuir las quejas ante daños e inseguridades que ocasione las infraestructuras. • Incrementar la voluntad política para organizar e impulsar el sector de construcción debido a la demanda de vivienda. • Realizar la estimulación al cumplimiento de los estándares de estabilidad laboral. • Realizar programas institucionales y políticas públicas relacionadas a la capacitación técnica de los trabajadores del sector. • Existe capacidad de transformar la realidad social mediante el impulso del sector. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ El incremento de voluntad política permita impulsar al sector de construcción donde, la demanda de vivienda, genera estabilidad y grandes proyecciones. ➤ La existencia de transformar la realidad social para aumentar la disponibilidad de la mano de obra para actividades relacionadas al sector de construcción. ➤ Estimulación del cumplimiento de estándares en la estabilidad laboral, genera altos índices de rentabilidad promedio en el desarrollo de la actividad económica por parte del sector económico. ➤ Realizar programas institucionales y políticas públicas en relación a la capacitación técnica de los trabajadores del sector de construcción genera mayor seguridad y resistencia de las infraestructuras. ➤ Las infraestructuras que cuentan con mayor durabilidad a mediano y largo plazo ayudan a disminuir las quejas ante daños e inseguridades que ocasione. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Las quejas ante daños e inseguridades han disminuido dado que, ha reducido la ineficiencia en el desarrollo técnico de infraestructuras. ➤ Al incrementar la voluntad política ayuda a disminuir la informalidad en el desarrollo del sector de construcción. ➤ Realizar la estimulación de cumplimiento de los estándares aumenta las condiciones de trabajo para las actividades de construcción de manera correcta. ➤ Con los programas institucionales y las políticas públicas se reduce la improvisación en todos los niveles para la toma de decisiones y ejecución de los trabajos relacionados al sector de construcción. ➤ Al existir capacidad de transformar la realidad social se infiere que hay suficientes materiales de construcción para cubrir y satisfacer las demandas de la población.
AMENAZAS	ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA DA
<ul style="list-style-type: none"> • Existe la falta de estabilidad en los precios de los materiales en la industria de construcción. • Se evidencia la escasez de recursos económicos debido a los problemas del país. • Existe corrupción sobre los proyectos de carácter público y las entidades gestoras. • Hay dificultad para competir en mercados globales debido al bajo desempeño de las empresas del sector. • Aumento del lavado de activos como fuente de financiamiento de los proyectos de construcción. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Con altos índices de rentabilidad promedio en el desarrollo de las actividades económicas impide el aumento del lavado de activos como financiamiento de los proyectos de construcción. ➤ Al contar con disponibilidad de la mano de obra disminuye la dificultad de competir en mercados globales pertenecientes a la industria de construcción. ➤ Al poseer estabilidad y proyecciones reduce la existencia en la falta de equilibrio en los precios de los materiales en la industria de construcción. ➤ Contar con mayor durabilidad y proyectos a mediano y largo plazo ayudan a reducir la escasez de recursos económicos. ➤ Al tener mayor seguridad y resistencia en las infraestructuras se reduce la corrupción en los proyectos de carácter público y las entidades gestoras del sector de construcción. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se debe reducir la improvisación en todos los niveles para la toma de decisiones y así, disminuirá la dificultad para competir en mercados globales con respecto a la industria de construcción. ➤ Combatir la informalidad en el desarrollo de la actividad constructiva y así, combatir la corrupción en los proyectos de carácter público y las entidades gestoras. ➤ Mejorar la cantidad de los materiales de construcción para cubrir y satisfacer las demandas y evitar la falta de estabilidad en los precios. ➤ Mejorar las condiciones de trabajo para la mano de obra y así, poder aumentar los recursos económicos del país. ➤ Mejorar el desarrollo técnico durante la ejecución de los proyectos de obras y disminuir el lavado de activos como su financiamiento.

FODA CRUZADO – FASE 2

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con altos índices de rentabilidad promedio sobre el desarrollo de la actividad económica con ayuda del sector de construcción. • Poseer con estabilidad y proyecciones de crecimiento del sector de la construcción. • Tiene mayor seguridad y resistencia de las infraestructuras ante cualquier desastre natural. • Hay disponibilidad de la mano de obra para actividades relacionadas a la construcción. • Cuenta con mayor durabilidad y proyectos de construcción a mediano y largo plazo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disminución de los materiales de construcción para cubrir y satisfacer las demandas de la población. • Existe la informalidad en el desarrollo de la actividad constructiva. • Se evidencia una ineficiencia en el desarrollo técnico durante la ejecución de los proyectos de obras. • Cuenta con condiciones de trabajo inadecuado para que los trabajadores desarrollen correctamente sus actividades. • Hay improvisación en todos los niveles para la toma de decisiones y ejecución de los trabajos.
OPORTUNIDADES	ESTUDIO TÉCNICO	ESTUDIO DE MERCADO
<ul style="list-style-type: none"> • Disminuir las quejas ante daños e inseguridades que ocasione las infraestructuras. • Incrementar la voluntad política para organizar e impulsar el sector de construcción debido a la demanda de vivienda. • Realizar la estimulación al cumplimiento de los estándares de estabilidad laboral. • Realizar programas institucionales y políticas públicas relacionadas a la capacitación técnica de los trabajadores del sector. • Existe capacidad de transformar la realidad social mediante el impulso del sector. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mejorar la calidad de los materiales de construcción mediante la innovación de los almacenes que permitan protegerlos y que, a la vez, cuenten con los requisitos necesarios para poder cumplir con dicha responsabilidad. ➤ Incrementar el presupuesto en la elaboración de almacenes para su correcto cuidado de los materiales de construcción que permitan, a mediano y largo plazo, tener mayor durabilidad de los futuros proyectos de infraestructuras. ➤ Investigar el impacto climatológico y los diversos desastres naturales que puedan provocar la destrucción de las edificaciones y así, tener una idea de cómo mejorar su resistencia y durabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Proporcionar una mejor visión de manera global que genere un sustento para el correcto cuidado y uso de los materiales de construcción. ➤ Promover el aprendizaje del sector de construcción en la futura mano de obra y realizar capacitaciones en la antigua y actual mano de obra que permita un mejor desempeño. ➤ Identificar las zonas con mayor demanda en la necesidad de materiales de construcción que permita incrementar las ganancias e ir ganando tendencia de manera segura.
AMENAZAS	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO
<ul style="list-style-type: none"> • Existe la falta de estabilidad en los precios de los materiales en la industria de construcción. • Se evidencia la escasez de recursos económicos debido a los problemas del país. • Existe corrupción sobre los proyectos de carácter público y las entidades gestoras. • Hay dificultad para competir en mercados globales debido al bajo desempeño de las empresas del sector. • Aumento del lavado de activos como fuente de financiamiento de los proyectos de construcción. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Administrar la cantidad de mano de obra del sector de construcción para poder cubrir las demandas de la población. ➤ Informarse acerca de los procesos legales impuestos por el Estado para realizar las edificaciones y/o infraestructuras de manera legal y no tener problemas a mediano o largo plazo. ➤ Adaptarse a las normas y políticas del sector de construcción que permita exportar e importación los materiales y, también, la manera correcta para su fabricación. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Incentivar el conocimiento y la importancia de la industria de construcción teniendo en cuenta que, es una de las formas más importante de cómo se puede generar ingresos económicos para el país. ➤ Equilibrar los precios de los materiales de construcción para poder tener un margen del monto que se debe pagar al importar o exportar dichos materiales. ➤ Contribuir correctamente el pago de la mano de obra y los presupuestos para los futuros proyectos de infraestructura los cuales, necesitarán uso de los materiales de construcción.

FODA CRUZADO – FASE 3

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
		<ul style="list-style-type: none"> Cuenta con altos índices de rentabilidad promedio sobre el desarrollo de la actividad económica con ayuda del sector de construcción. Poseer con estabilidad y proyecciones de crecimiento del sector de la construcción. Tiene mayor seguridad y resistencia de las infraestructuras ante cualquier desastre natural. Hay disponibilidad de la mano de obra para actividades relacionadas a la construcción. Cuenta con mayor durabilidad y proyectos de construcción a mediano y largo plazo.
OPORTUNIDADES	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO TÉCNICO	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO DE MERCADO
<ul style="list-style-type: none"> Disminuir las quejas ante daños e inseguridades que ocasione las infraestructuras. Incrementar la voluntad política para organizar e impulsar el sector de construcción debido a la demanda de vivienda. Realizar la estimulación al cumplimiento de los estándares de estabilidad laboral. Realizar programas institucionales y políticas públicas relacionadas a la capacitación técnica de los trabajadores del sector. Existe capacidad de transformar la realidad social mediante el impulso del sector. 	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica de producción: localización, tecnología y capacidad; mejor diseño técnico de producto y procesos, de ubicación, talento humano y el mejor diseño de la función de producción: calidad de productos y procesos, productividad, mantenimiento, aprovisionamiento y producción a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional del mercado objetivo, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica de mercadotecnia: producto, precio, plaza y promoción para el mayor beneficio del mercado objetivo, satisfaciendo las expectativas y necesidades más sentidas del consumidor final a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>
AMENAZAS	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO
<ul style="list-style-type: none"> Existe la falta de estabilidad en los precios de los materiales en la industria de construcción. Se evidencia la escasez de recursos económicos debido a los problemas del país. Existe corrupción sobre los proyectos de carácter público y las entidades gestoras. Hay dificultad para competir en mercados globales debido al bajo desempeño de las empresas del sector. Aumento del lavado de activos como fuente de financiamiento de los proyectos de construcción. 	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica con el modelo organizacional de procesos y el mejor diseño de la función organizacional: estrategias de reclutamiento y preselección, integración, inducción, estructura salarial, plan de desarrollo personal y motivaciones para la retención del trabajador; gestión del conocimiento, liderazgo compartido para la autonomía del trabajador; responsabilidad social empresarial con los trabajadores a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de estructura económica y financiera para su gestión y el mejor diseño de gestión estratégica financiera: estructura de la inversión con tangibles, intangibles, capital de trabajo y futuras inversiones; diseño del ciclo operativo del negocio; optimización de la gestión financiera sin exceso de cuentas por cobrar a deudores, sin exceso de stocks de materia prima y producto terminado, sin exceso de liquidez y sin exceso de cuentas por pagar; elevados indicadores financieros: De Rentabilidad-VAN, De Rendimiento-TIR, De Beneficio costo y de periodo de recuperación del capital en condiciones de riesgo de mercado y financiero a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>

4.4.8. *Objetivos Estratégicos*

- Al año 2028, llegar a ser el primer almacén comercializadora al por mayor y al por menor de materiales de construcción de calidad.
- Al año 2028, llegar a tener una intervención significativa en el mercado de venta de materiales de construcción en la región Lambayeque.
- Al 2028, incrementar la mano de obra en el sector construcción en la región Lambayeque.
- Al 2028, apoyar y aumentar la demanda de construcción de viviendas y/o edificaciones en la región de Lambayeque.

4.4.9. Matriz EFI

MATRIZ EFI – Evaluación de Factores Internos			
	Peso	Calificación	Total / Ponderado
Fortalezas			
Altos índices de rentabilidad promedio sobre el desarrollo de la actividad económica con ayuda del sector de construcción.	0.22	4	0.88
Estabilidad y proyecciones de crecimiento del sector de la construcción.	0.09	3	0.27
Mayor seguridad y resistencia de las infraestructuras ante cualquier desastre natural.	0.11	4	0.44
Disponibilidad de la mano de obra para actividades relacionadas a la construcción.	0.10	3	0.30
Mayor durabilidad y proyectos de construcción a mediano y largo plazo.	0.16	4	0.64
TOTAL DE FORTALEZAS =			2.53
Debilidades			
Disminución de los materiales de construcción para cubrir y satisfacer las demandas de la población.	0.08	2	0.16
La informalidad en el desarrollo de la actividad constructiva.	0.08	1	0.08
Ineficiencia en el desarrollo técnico durante la ejecución de los proyectos de obras.	0.05	2	0.10
Condiciones de trabajo inadecuado para que los trabajadores desarrollen correctamente sus actividades.	0.05	2	0.10
Improvisación en todos los niveles para la toma de decisiones y ejecución de los trabajos.	0.06	1	0.06
TOTAL DE DEBILIDADES =			0.50
TOTAL =	1.00		3.03
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = debilidad mayor	2 = debilidad menor	3 = fortaleza menor	4 = fortaleza mayor

4.4.10. Matriz EFE

MATRIZ EFE – Evaluación de Factores Externos			
	Peso	Calificación	Total / Ponderado
Oportunidades			
Disminuir las quejas ante daños e inseguridades que ocasione las infraestructuras.	0.08	3	0.24
Incrementar la voluntad política para organizar e impulsar el sector de construcción debido a la demanda de vivienda.	0.10	4	0.40
Estimulación al cumplimiento de los estándares de estabilidad laboral.	0.10	3	0.30
Realizar programas institucionales y políticas públicas relacionadas a la capacitación técnica de los trabajadores del sector.	0.12	4	0.48
Capacidad de transformar la realidad social mediante el impulso del sector.	0.12	4	0.48
TOTAL DE OPORTUNIDADES =			1.90
Amenazas			
Falta de estabilidad en los precios de los materiales en la industria de construcción.	0.04	2	0.08
Escasez de recursos económicos debido a los problemas del país.	0.12	1	0.12
Corrupción sobre los proyectos de carácter público y las entidades gestoras.	0.13	1	0.13
Dificultad para competir en mercados globales debido al bajo desempeño de las empresas del sector.	0.05	2	0.10
Aumento del lavado de activos como fuente de financiamiento de los proyectos de construcción.	0.14	1	0.14
TOTAL DE DEBILIDADES =			0.57
TOTAL =	1.00		2.47
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = amenaza mayor	2 = amenaza menor	3 = oportunidad menor	4 = oportunidad mayor

4.4.11. Análisis Matricial

- *Análisis del resultado de la Matriz EFI*

Las fortalezas y debilidades de la industria dan una ponderación total de 3.03 indicando una posición interna fuerte la cual, es defendida por las propiedades que tiene el sector; no obstante, se necesita conocer más beneficios y poder modernizar los materiales para incursionar y tener éxito en el mercado.

- *Análisis del resultado de la Matriz EFE*

El resultado que se ha obtenido de la Matriz de Factores Externos (EFE) viene a ser de 2.47 el cual, indica que se debe aprovechar las oportunidades que existen en la industria de construcción para satisfacer las necesidades de la sociedad; así mismo, refleja las dificultades importantes que se deben minimizar dado que, puede afectar los procesos que se quieran realizar.

Ahora bien, tras los resultados obtenidos y explicados anteriormente, la matriz interna y externa donde su puntaje ponderado es 3.03 y 2.47 respectivamente lo cual, hace representación en la posición central superior del esquema matricial donde, se puede decir, que los resultados se encuentran en el cuadrante “ATAQUE”; es decir, que el contexto viene a ser favorable demostrando así, un crecimiento y desarrollo en el sector.

Tabla 1. Esquema matricial

ATAQUE	ATAQUE	RESISTIR
ATAQUE	RESISTIR	DEFENSA
RESISTIR	DEFENSA	DEFENSA

CRECER Y DESARROLLARSE	CRECER Y DESARROLLARSE	RESISTIR	M. EFI 3.03
CRECER Y DESARROLLARSE	RESISTIR	ELIMINAR	
RESISTIR	ELIMINAR	ELIMINAR	

Fuente: Elaboración propia.

2.47 **M. EFE**

4.4.12. Viabilidad Estratégica

Tras realizar el diagnóstico a través del análisis de la Cadena de Valor, las 5 Fuerzas de Michael Porter, la Matriz SEPTED y el FODA, se ha llegado a concluir que si hay viabilidad estratégica; es decir, permiten conocer que el proyecto es viable donde se deja en claro la existencia del déficit de la calidad de los materiales de construcción para su comercialización al por mayor y al por menor en la región Lambayeque.

Además, observando la Matriz EFI y la Matriz EFE, el contexto viene a ser muy favorable por medio de las calificaciones obtenidas las cuales son 3.03 y 2.47 respectivamente; así pues, junto al desarrollo de las estrategias competitivas y las ventajas correspondiente se podrán superar las debilidades y confrontar las amenazas que surjan en el mercado.

4.5. Estudio de Mercado

4.5.1. Segmentación y Validación del Modelo de Negocio

PROBLEMA DEL MERCADO:

Déficit de la calidad de los materiales de construcción para su comercialización al por mayor y al por menor en la región Lambayeque.

NOMBRE DEL PROYECTO:

Proyecto de inversión privado para la instalación de un almacén comercializadora al por mayor y al por menor de materiales de construcción en la ciudad de Chiclayo, 2023.

PROPUESTA DE VALOR EMOCIONAL DEL MODELO DE NEGOCIO:

Beneficio de contar con una vivienda y/o infraestructura segura y habitable que permita resguardarse ante cualquier desastre natural ya sea, cambios climáticos, temblores, terremotos, etc.

SEGMENTO SEGÚN EL MODELO DE NEGOCIO:

Mayoristas y constructores entre los 25 a 75 años que pertenezcan o laboren como mano de obra de la industria de construcción en los diferentes distritos y/o provincias que integren la región Lambayeque.

Mayoristas y constructores que se encuentren en el nivel de ingresos medio y, también, que tengan previa experiencia en el sector de construcción.

BASES PARA SEGMENTAR

1. Nivel Socio Económico / Estilos de vida u otros segmentos	2. Ubicación / Segmentación Geográfica	3. Valor de uso o valor agregado o utilidad buscada (por el segmento)
--	--	---

DESCRIPTORES

TIPO DE SEGMENTACIÓN: NSE / PSICOGRÁFICA	SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA	BENEFICIO BUSCADO
A. Alto	1. Chiclayo	1) Seguridad
B. Medio	2. Ferreñafe	2) Disminución en pérdidas económicas y tiempo
C. Bajo	3. Lambayeque	3) Durabilidad de las viviendas e infraestructuras

3

2

3

18

Se confirma el modelo de negocio donde el número de descriptores fue de 18; es decir, existe menor riesgo-complejidad del proyecto dado que, se encuentra orientado para aquellos distritos que cuentan con mayor demanda de los materiales de construcción y estará dirigido al nivel socioeconómico alto, medio alto y medio los cuales, tendrán la capacidad adquisitiva para comprarlos.

4.5.2. Identificación de las Variables del Consumidor y Competidor

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO DEL CONSUMIDOR	V. Demográfica	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación • Edad • Nivel de ingresos • Capacidad de pago de los consumidores
	V. Cultural	<ul style="list-style-type: none"> • Lugar de compra • Frecuencia de compra • Cantidad de compra • Motivo de compra
	V. Personales	<ul style="list-style-type: none"> • Estilo de vida • Gastos y preferencias
	V. Sociales	<ul style="list-style-type: none"> • Grupos de referencia

	VARIABLES	INDICADORES
MERCADO COMPETIDOR	Servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad • Servicio post venta
	Precio	<ul style="list-style-type: none"> • Relación precio – calidad
	Plaza	<ul style="list-style-type: none"> • Percepción de la ubicación de la competencia
	Promoción	<ul style="list-style-type: none"> • Promociones especiales de venta y publicidad (redes sociales)

4.5.3. Identificación del Mercado Objetivo y/o Cantidad Demandada

a) Mercado Potencial

El Mercado Potencial estará compuesto por las principales importadoras y exportadoras de materiales de construcción los cuales, permitan potenciar a nuestro almacén comercializador al por mayor y al por menor con la finalidad de cubrir con las demandas que hay en la región Lambayeque teniendo en cuenta que estos son:



Baydarsan Makina
Ticaret Yatirim I.C.
Dis Ticaret Limited
Sirketi



Distribuidora Norte
Pacasmayo SRL
(Dino)



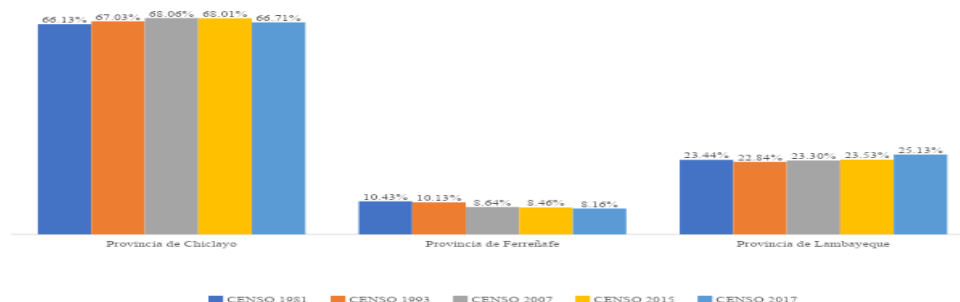
Cantera Tres
Tomas



Cantera Pátapo
La Victoria S.A.

Como se observa en la ilustración. (Ilustración 35)

Así pues, se tendrá en cuenta la cantidad de la población que hay en los principales distritos según los Censos realizados desde el año 1981 hasta el año 2017, se visualiza un incremento en la comunidad dando así, a requerir de la construcción de más viviendas y/o edificaciones de calidad que otorguen la seguridad, durabilidad y sea habitable para cada individuo que forma parte de la sociedad.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 36)

b) *Demanda del Mercado*

- **Estudio del Mercado Inmobiliario**

“El estándar de las familias lambayecanas es que te casas y vives con tus padres. Hay muchas familias que, tienen vivienda es porque vive en la casa o en la azotea o se encuentra elaborando una ampliación de la casa de los padres, generando un déficit en esas familias nuevas que debe alcanzar un 40%” (Capeco-Lambayeque, 2022).

Tras lo anterior mencionado por Capeco-Lambayeque dado que, se realizó un estudio en base al mercado inmobiliario de Chiclayo con proyecciones de los tres próximos años el cual, se ha precisado que se concluirá en agosto próximo; no obstante, se ha precisado un déficit de vivienda el cual, alcanzaría unas 50,000 viviendas que, en los próximos 10 años se deberán construirse en Lambayeque.

Por otro lado, Mario Pérez Angulo afirmó que, la región de Lambayeque es una gran plaza para la inversión en la industria de la construcción debido a la déficit de viviendas que existe y la mejor capacidad adquisitiva de la población local; así pues, también destacó que la mayoría de empresarios inmobiliarios construyen departamentos o viviendas los cuales, mayormente vienen a ser de 8 pisos como en las residenciales de Remigio Silva, Santa Elvira, Bolognesi, Colibrí y por la vía de Evitamiento.

- **Inversión de grandes constructoras**

Además, el dirigente de Capeco-Lambayeque mencionó los ingresos de cinco grupos grandes limeños a Chiclayo quienes están apoyados de inversionistas extranjeros para realizar proyectos inmobiliarios de envergadura en el área destacando las edificaciones elaboradas por las carreteras de Pimentel, Ferreñafe y Pomalca donde el inconveniente de la inversión vendría a ser deficiencia en cuanto a los servicios de agua potable y alcantarillado en cada ciudad y otras localidades.

Tabla 2. Demanda de la población entre los años 2017 al 2021

DEMANDA		
X	AÑO	POBLACIÓN
1	2017	1,194,260
2	2018	1,260,650
3	2019	1,300,270
4	2020	1,010,540
5	2021	1,007,600

Fuente: Elaboración propia.

c) Oferta del Mercado

Según el documento denominado Síntesis Económica de Lambayeque elaborado por el Banco Central de Reserva Sucursal evidenció la comercialización anual de los productos más adquiridos en la región siendo estos el cemento, arena, arenilla y ripio donde elaboraron su cuadros desde el año 2006 al 2018 siendo un beneficio para el departamento por el crecimiento del PBI; no obstante, esto se vio perjudicado y afectado en el año 2020 al 2021 por la pandemia a nivel mundial y, a la vez, por las pérdidas que hubo en la zona norte del país.

Tabla 3. Oferta de la población entre los años 2017 al 2021

OFERTA		
X	AÑO	POBLACIÓN
1	2017	380,570
2	2018	382,480
3	2019	390,050
4	2020	380,080
5	2021	370,570

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4. Oferta proyectada de la población en la región Lambayeque

OFERTA EFECTIVA PROYECTADA		
X	AÑO	POBLACIÓN
6	2022	1,194,555
7	2023	1,329,069
8	2024	1,463,583
9	2025	1,598,097
10	2026	1,732,611
11	2027	1,867,125
12	2028	2,001,639
13	2029	2,136,154
14	2030	2,270,668
15	2031	2,405,182

Fuente: Elaboración propia.

4.5.4. OMEIM del Estudio de Mercado

PROBLEMA CENTRAL: Déficit de la calidad de los materiales de construcción para su comercialización al por mayor y al por menor.

PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO VALIDADO (BENEFICIO PSICOSOCIAL): Beneficio del mercado objetivo, satisfaciendo las expectativas y necesidades más sentidas del consumidor final a lo largo del ciclo de vida del producto.

NOMBRE DEL PROYECTO: Proyecto de inversión privado para la instalación de un almacén comercializadora al por mayor y al por menor de los materiales de construcción en la ciudad de Chiclayo, 2023.

ESTRATEGIA COMPETITIVA Y VENTAJA COMPETITIVA DE POSICIONAMIENTO DURANTE EL	PLAN MKT	OBJETIVO ESTRATÉGICO	INDICADORES DE CONTROL / MEDICIÓN	META U OBJETIVO OPERATIVO (%)	ESTRATEGIA MKT (4 PS)	MEDICIÓN CUMPLIMIENTO DE LOS INDICADORES: (FRECUENCIA)
	<i>Corto Plazo</i>		<p>Número de ventas de materiales de construcción en mayor volumen y cantidad por mes.</p> <p>Ventas por visita = Ventas realizadas / Visitas esperadas.</p> <p>Efectividad = (Eficacia*0.5) + (Eficiencia*0.5)</p> <p>Productividad del colaborador = (\$*ventas) / (\$*visitas)</p>	<p>1° AÑO En un 100% lograr mejorar el déficit de la calidad de los materiales de construcción y, a la vez, cubrir la demanda insatisfecha. En un 100% cumplir las expectativas de los clientes.</p>	<p><u>Producto:</u> Materiales de construcción de calidad. <u>Precio:</u> El precio se designará a partir de la contabilización de los costos y haciendo una comparación con los costos de los competidores. <u>Plaza:</u> El almacén comercializador estará ubicado en el distrito de Chiclayo, Lambayeque. <u>Promoción:</u> Se hará convenios con las inmobiliarias de la ciudad y con el Estado para incentivar el Fondo Mi Vivienda en la región Lambayeque.</p>	Mensual
	<i>Mediano Plazo</i>		<p>Número de ventas de materiales de construcción en mayor volumen y cantidad por mes.</p>	<p>3° AÑO En un 100% lograr mejorar el déficit de</p>	<p><u>Producto:</u> Materiales de construcción de calidad.</p>	Mensual

CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO			<p>Ventas por visita = Ventas realizadas / Visitas esperadas.</p> <p>Efectividad = (Eficacia*0.5) + (Eficiencia*0.5)</p> <p>Productividad del colaborador = (\$*ventas) / (\$*visitas)</p>	<p>la calidad de los materiales de construcción y, a la vez, cubrir la demanda insatisfecha. En un 100% cumplir las expectativas de los clientes.</p>	<p><u>Precio:</u> El precio se designará a partir de la contabilización de los costos y haciendo una comparación con los costos de los competidores.</p> <p><u>Plaza:</u> El almacén comercializador estará ubicado en el distrito de Chiclayo, Lambayeque.</p> <p><u>Promoción:</u> Se hará convenios con las inmobiliarias de la ciudad y con el Estado para incentivar el Fondo Mi Vivienda en la región Lambayeque.</p>	
	<p><i>Largo Plazo</i></p>	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de mercadotecnia: producto, precio, plaza y promoción para el mayor beneficio del mercado objetivo, satisfaciendo las expectativas y necesidades más sentidas del consumidor final a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>Número de ventas de materiales de construcción en mayor volumen y cantidad por mes.</p> <p>Ventas por visita = Ventas realizadas / Visitas esperadas.</p> <p>Efectividad = (Eficacia*0.5) + (Eficiencia*0.5)</p> <p>Productividad del colaborador = (\$*ventas) / (\$*visitas)</p>	<p>5° AÑO</p> <p>En un 100% lograr mejorar el déficit de la calidad de los materiales de construcción y, a la vez, cubrir la demanda insatisfecha. En un 100% cumplir las expectativas de los clientes.</p>	<p><u>Producto:</u> Materiales de construcción de calidad.</p> <p><u>Precio:</u> El precio se designará a partir de la contabilización de los costos y haciendo una comparación con los costos de los competidores.</p> <p><u>Plaza:</u> El almacén comercializador estará ubicado en el distrito de Chiclayo, Lambayeque.</p> <p><u>Promoción:</u> Se hará convenios con las inmobiliarias de la ciudad y con el Estado para incentivar el Fondo Mi Vivienda en la región Lambayeque.</p>	<p>Mensual</p>

4.5.5. Identificación de la Viabilidad del Mercado

Se concluye la viabilidad del mercado dado que, mediante la información obtenida, se evidencia el déficit de la calidad de los materiales de construcción y, a la vez, la demanda insatisfecha que existe en la región Lambayeque la cual, fue originado por los desastres naturales originados entre el 2017 al 2022 teniendo en cuenta la mala gestión de obras con sus presupuestos incorrectos por parte de los alcaldes que estuvieron al mando de los diferentes distritos pertenecientes de la región.

4.6. Estudio Técnico

CAPACIDAD O TAMAÑO DEL PROYECTO: El almacén comercializador al por mayor y al por menor consta de un terreno total de 43,112.92 m² el cual, permitirá el ingreso de los camiones con el material importado y, a la vez, realizar la selección de los pedidos por parte de los clientes donde se atiende pedidos para exportar. Así mismo, el establecimiento permitirá mantener la calidad de los materiales de construcción teniendo una capacidad para almacenar 1,000 bolsas de cemento, 1,000 cubos de arena, arenilla y ripio, 3,000 ladrillos y otros materiales como clavos, martillos, tablas, etc., siempre considerando la calidad de éstos mismos debido a que, es el factor primordial que quiere llegar a dar la entidad y brindarle confianza y seguridad a sus clientes y a la población en general.

TAMAÑO DEL MERCADO OBJETIVO Y CANTIDAD

DEMANDADA: El almacén comercializador atenderá los trabajadores que pertenezcan al rubro de construcción los cuales, abarca más de 2,580 en mano de obra que se sitúan en la región Lambayeque de 4,220,063 siendo esta la población en el año 2023 y que irá aumentando con el transcurso de los años donde se prevé que se dispondrá de los materiales necesarios para cubrir la cantidad demandada contando con las respectivas licencias y permisos para laborar de manera formal.

MICRO LOCALIZACIÓN:

El método utilizado para decidir la localización del proyecto, estaría basado estratégicamente, en las entradas y salidas de los materiales de construcción y la accesibilidad que tengan los clientes para poder llevar éstos mismos; para ello, se hizo un estudio de las zonas donde la población llegue con facilidad y tenga la seguridad en que llegará su mercadería completamente es así, que se seleccionó el ex Molino de Piedra de la ciudad de Chiclayo quien tiene acceso rápido a las carreteras para su llegada a Lambayeque y Ferreñafe siendo zonas con mayor demanda y, también, a sus respectivos distritos teniendo a la Av. Prolongación Bolognesi como una vía eficiente para la comercialización de los productos y la Av. Grau que, además, es otra de las vías accesibles para la comercialización de materiales de construcción donde se puede entrar tanto camiones, triciclos y montacargas.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 37)

PRODUCTO (DISEÑO):

La Guía para la Administración de los Materiales de Construcción que otorga el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS) resalta la importancia de tener un ambiente extenso el cual, permita contener la protección de los materiales de construcción debido a que, vienen a ser considerados como recursos de suma importancia y definidos como el motor de cualquier proyecto que beneficie el impulso y desarrollo del país; así pues, especifica ciertas falencias que se deben abstener que generen ese impacto en la región Lambayeque. Además, según el MVCS, se debe dar prioridad a la durabilidad de estos materiales de construcción dado que, a raíz de los desastres naturales y la llegada de la pandemia, la mayoría de entidades han errado en aumento al momento de su fabricación evidenciando la deficiencia de calidad y, con ello, poniendo en juego la protección de la mano de obra quienes se encargan de utilizar estos materiales para construir las infraestructuras.



Como se observa en la ilustración. (Ilustración 38)

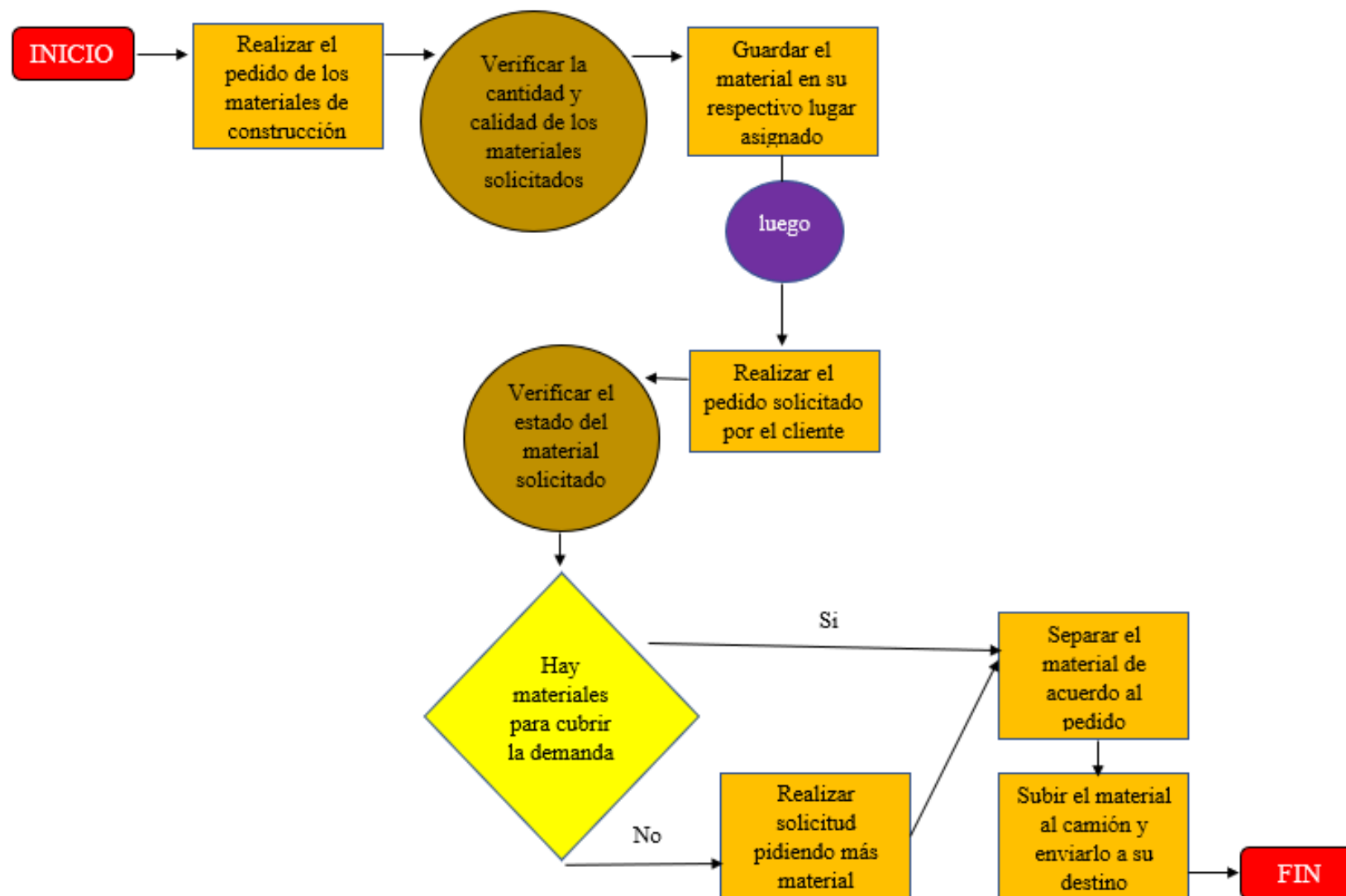
Como se observa en la ilustración 38, el almacén comercializador debe tener un gran espacio que permita inventariar los materiales y, a la vez, poder retirarlos de manera accesible y rápido dado a que, generará cubrir demandas y/o pedidos en simultáneo sin tener que esperar a la salida de un pedido para recién, poder iniciar el otro; por otro lado, la iluminación y el ambiente que se le dé generará mayor durabilidad de estos materiales de construcción teniendo en cuenta el procedimiento adecuado para su adquisición, evitar el desperdicio de estos materiales, controlar el tiempo de entrega de los pedidos tanto para los clientes de la zona como para las exportaciones que se han de realizar.

PRODUCTO (CALIDAD):

INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO DEL ALMACÉN COMERCIALIZADOR AL POR MAYOR Y AL POR MENOR DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN EN LA CIUDAD DE CHICLAYO, 2023	
Lugar:	Almacén comercializador al por mayor y al por menor de los materiales de construcción en la ciudad de Chiclayo – Lambayeque.
Norma Sanitaria:	<ul style="list-style-type: none">• Ley N° 30156 – Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.• Decreto Supremo N° 011-2006–Vivienda; aprueba 66 Normas Técnicas del Reglamento Nacional de Edificaciones

	<ul style="list-style-type: none"> ● Decreto Supremo N° 011-2019–TR, Decreto Supremo que aprueba el Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo para el Sector Construcción. ● Resolución Ministerial N° 239-2020–MINSA, aprueba el Documento Técnico “Lineamientos para la vigilancia de la salud de los trabajadores con riesgo de exposición a COVID-19”
Requerimientos de diseño y construcción:	<p>Diseño y construcción: El almacén debe estar construido en un espacio y ambiente accesible para la maquinaria operaria y su comercialización que genere un cuidado en la calidad de los materiales de construcción y logre cubrir las demandas.</p> <p>Desagüe: Los canales deben estar contruidos y conectados en forma de U que facilite la limpieza del piso del stand del almacén impidiendo la sedimentación y, también, un estanque o atoramiento en los servicios higiénicos.</p> <p>Iluminación: Los sistemas de iluminación natural y/o artificial los cuales, deben ser adecuados para la ejecución de los pedidos que el cliente solicite en el tiempo de atención.</p> <p>Servicios higiénicos: Los servicios higiénicos del personal deben estar equipados con inodoros y lavaderos de manos quienes sean de acorde a las indicaciones por las disposiciones municipales.</p> <p>Equipos, materiales y utensilios: Deben cumplir las siguientes condiciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Facilidad para transportar los materiales ● Protejan su calidad ● Mantener la seguridad de los materiales y de los colaboradores
Requerimientos de almacenamiento:	<ul style="list-style-type: none"> ● Acceso limitado sólo al personal que labora en el almacén. ● Considerar el contacto de los materiales con la atmósfera. ● Realizar recuentos mensuales de los materiales que hay en el almacén. ● Facilitar la localización inmediata de cada material.
Requerimientos operativos:	<p>Responsabilidad de los operadores: Asegurar que los materiales de construcción lleguen en buen estado, en la cantidad exacta solicitada y con gran seguridad que permita su venta respectiva.</p> <p>Manipulación de los materiales de construcción: Los colaboradores deben estar capacitados para su respectiva manipulación de los materiales los cuales, estos deben tener conocimiento previo para que ayuden en el cuidado de su calidad y durabilidad.</p> <p>Manipulación del despacho de los materiales de construcción: Los colaboradores deben tener conocimiento previo del tipo de material que sea solicitado por el cliente donde debe ser rápido al momento de realizar el retiro de los materiales a su respectivo dueño.</p>

PROCESO (DISEÑO):



PRODUCCIÓN – MANTENIMIENTO (PRESUPUESTO ANUAL):

El almacén y los equipos que se han de utilizar para trasladar los materiales de construcción necesitan de un mantenimiento debido a que, por el tiempo y su frecuente uso pueden debilitar su función o deteriorarse en plena laboral originando algún retraso o demora; así pues, se ve la necesidad de contar con un programa de mantenimiento preventivo cada 2 veces al mes con el mantenimiento de la iluminación, los equipos y la maquinaria de la entidad. Por ello, el jefe de mantenimiento y el personal operario deberán realizar:

- Revisión del funcionamiento de la iluminación en general del almacén.
- Revisión del funcionamiento de los drenajes de agua.
- Revisión del funcionamiento del aire acondicionado.
- Revisión del funcionamiento de la maquinaria pesada como montacargas y camiones.
- Revisión de los equipos electrónicos que se usan para el registro de pedidos, en el área de caja, en el área de ventas y en el área de atención al cliente.

PRODUCCIÓN – GESTIÓN AMBIENTAL (PRESUPUESTO ANUAL):

Los ambientes se mantendrán limpios y en buen estado donde se realizarán las fumigaciones respectivas debido a las infecciones que se están dando actualmente en la zona norte como es el dengue y hasta un rebrote de COVID-19 para así, prever cualquier contagio de nuestro personal. Así mismo, se tendrán en cuenta las disposiciones brindadas por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento como:

- Decreto Supremo N° 312-2011-MINSA, aprueba los protocolos de exámenes médicos ocupacionales y guías de diagnóstico de los exámenes médicos obligatorios por actividad.
- Resolución Ministerial N° 193-2020-MINSA, aprueba el documento técnico: “Prevención, diagnóstico y tratamiento de personas afectadas por COVID-19 en el Perú”

RECURSO HUMANO – MANO DE OBRA:

Se realizarán capacitaciones constantes donde, en cada mes, se explicará e informará acerca de un tema diferente que permita tener a los colaboradores aptos tanto en lo teórico como en lo práctico para que se realice un gran funcionamiento dentro del almacén; estas capacitaciones serán:

- **Enero:** Capacitación acerca de la Normativa y Reglamento Sanitario dentro de la industria de construcción.
- **Febrero:** Prácticas de las maquinarias que se utilicen en el almacén y como mejorar el tiempo de distribución de los materiales.
- **Marzo:** Capacitación acerca de la maquinaria que se utiliza y cómo reparar ante cualquier problema u avería.
- **Abril:** Prácticas de cómo cuidar y asegurar los materiales de construcción para mantener su calidad y durabilidad.
- **Mayo:** Capacitación acerca de los materiales de construcción y los diferentes tipos u productos sustitutos.
- **Junio:** Capacitación sobre las EPPS y su correcto uso dentro del almacén.
- **Julio:** Capacitación acerca de los precios de cada material de construcción y de su valor tanto dentro como fuera del país.
- **Agosto:** Prácticas de cómo prevenir cualquier accidente dentro del almacén.
- **Septiembre:** Capacitación de cómo prevenir el desgaste de los materiales de construcción.
- **Octubre:** Capacitación de cómo prevenir cualquier contagio dentro del almacén.
- **Noviembre:** Capacitación de cómo tratar un problema de material en mal estado o equivocación con el pedido solicitado por el cliente.
- **Diciembre:** Capacitación de las reglas y/o normas que hay en el almacén y sus respectivos castigos al incumplirlos.

4.6.1. OMEIM del Estudio Técnico

PROBLEMA CENTRAL: Déficit de la calidad de los materiales de construcción para su comercialización al por mayor y al por menor.							
PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO VALIDADO (BENEFICIO PSICOSOCIAL): Beneficio del mercado objetivo, satisfaciendo las expectativas y necesidades más sentidas del consumidor final a lo largo del ciclo de vida del producto.							
NOMBRE DEL PROYECTO: Proyecto de inversión privado para la instalación de un almacén comercializadora al por mayor y al por menor de los materiales de construcción en la ciudad de Chiclayo, 2023.							
V E N T A J A Y E S T R A T E G I A C O M P E	PLAN MKT	OBJETIVO ESTRATÉGICO	OBJETIVO ESPECÍFICO (META)	ESTRATEGIA OPERACIONES / PRODUCCIÓN (SPS)	INDICADORES NIVEL TÁCTICO Y NIVEL OPERATIVO	INDICADORES PARA LA ALTA DIRECCIÓN	MEDICIÓN INDICADOR PARA VERIFICAR CUMPLIMIENTO DE LA META
	<i>Corto Plazo</i>		Contar con la capacidad de abastecer el 25% de la industria de construcción la cual, pertenece al déficit de la calidad de los productos y la demanda insatisfecha realizando capacitaciones frecuentes sobre la importancia de los materiales de construcción en las viviendas y/o edificaciones.	1) <i>De Producto:</i> El almacén estará implementado con tecnología avanzada para el cuidado y la protección eficiente de los materiales de construcción. 2) <i>De Procesos:</i> Establecer y cumplir las normas establecidas y, a la vez, el cuidado ocupacional en todo el proceso de guardado de materiales y su respectivo traslado.	<u>PARA LAS 5P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN:</u> 1) Capacidad del Proyecto. 2) Indicadores de macro y micro localización. 3) Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente). 4) Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo). 5) Indicadores de Calidad de	<u>INDICADORES DEL PROYECTO</u> 1.- Capacidad de Diseño. 2.- Indicadores de macro y micro localización. 3.- Indicadores de Tecnología. <u>INDICADORES ESTRATEGICOS DE EFICIENCIA TOTAL</u> Eficiencia de la disponibilidad de tiempo productivo X Eficiencia en el uso de la capacidad productiva de los equipos X	Según el ciclo de vida del producto Medición Diaria Medición Diaria Medición no mayor a 30 días Medición Diaria Según ciclo de Mantenimiento Preventivo establecido Anual Mensual

T
I
T
I
V
A

3) *De Planta:* Se establecen protocolos de comunicación y un orden al momento de acceder al almacén y la zona donde se encuentra para evitar accidentes, robos y lograr tanto el acceso como las salidas rápidas de los materiales.

4) *De Personas:* Son considerados piezas fundamentales de la organización debido a que, ayudarán a lograr la satisfacción por medio de un buen clima laboral, capacitaciones constantes y que actúen con la ética empresarial que se les enseñe.

- Producto (ficha Técnica).
- 6) Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador).
 - 7) Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar.
 - 8) Tiempo entre ciclos de Producción.
 - 9) Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna).
 - 10) Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Táctico y

Eficiencia de la calidad de la producción

Productividad monofactorial

Cumplimiento de estándares de producción y de gestión ambiental

De mantenimiento

Diseño y propuestas de capacitaciones e incentivos de mano de obra

KPI de aprovisionamiento primer nivel (estratégico)

				<p>accidentes, robos y lograr tanto el acceso como las salidas rápidas de los materiales.</p> <p>4) <i>De Personas:</i> Son considerados piezas fundamentales de la organización debido a que, ayudarán a lograr la satisfacción por medio de un buen clima laboral, capacitaciones constantes y que actúen con la ética empresarial que se les enseñe.</p>	<p>Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador).</p> <p>7) Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar.</p> <p>8) Tiempo entre ciclos de Producción.</p> <p>9) Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna).</p> <p>10) Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Táctico y Operativo del Modelo SCOR).</p>	<p>De mantenimiento</p> <p>Diseño y propuestas de capacitaciones e incentivos de mano de obra</p> <p>KPI de aprovisionamiento primer nivel (estratégico)</p>	
<i>Largo Plazo</i>	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica de producción: localización, tecnología y capacidad; mejor</p>	<p>Contar con la capacidad de abastecer el 25% de la industria de construcción la cual, pertenece al déficit de la calidad de los</p>	<p>1) <i>De Producto:</i> El almacén estará implementado con tecnología avanzada para el cuidado y la protección eficiente de los</p>	<p><u>PARA LAS 5P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN:</u></p> <p>1) Capacidad del Proyecto.</p> <p>2) Indicadores de macro y micro localización.</p>	<p><u>INDICADORES DEL PROYECTO</u></p> <p>1.- Capacidad de Diseño.</p> <p>2.- Indicadores de macro y micro localización.</p> <p>3.- Indicadores de Tecnología.</p>	<p>Según el ciclo de vida del producto</p> <p>Medición Diaria</p> <p>Medición Diaria</p> <p>Medición no mayor a 30 días</p>	

		<p>diseño técnico de producto y procesos, de ubicación, talento humano y el mejor diseño de la función de producción: calidad de productos y procesos, productividad, mantenimiento, aprovisionamiento y producción a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional del mercado objetivo, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>productos y la demanda insatisfecha realizando capacitaciones frecuentes sobre la importancia de los materiales de construcción en las viviendas y/o edificaciones.</p>	<p>materiales de construcción.</p> <p>2) <i>De Procesos:</i> Establecer y cumplir las normas establecidas y, a la vez, el cuidado ocupacional en todo el proceso de guardado de materiales y su respectivo traslado.</p> <p>3) <i>De Planta:</i> Se establecen protocolos de comunicación y un orden al momento de acceder al almacén y la zona donde se encuentra para evitar accidentes, robos y lograr tanto el acceso como las salidas rápidas de los materiales.</p> <p>4) <i>De Personas:</i> Son considerados piezas fundamentales de la organización</p>	<p>3) Indicadores de Diseño de Producto (Factores objetivos y subjetivos del cliente).</p> <p>4) Indicadores de Diseño de Procesos (Diagramas de Flujo).</p> <p>5) Indicadores de Calidad de Producto (ficha Técnica).</p> <p>6) Indicadores de Calidad de los Procesos (Indicadores de capacidad y eficiencia total); (Tiempos, Movimientos, Métodos de trabajo del colaborador).</p> <p>7) Tiempo de Ciclo de Producción y tiempos estándar.</p> <p>8) Tiempo entre ciclos de Producción.</p>	<p><u>INDICADORES ESTRATEGICOS DE EFICIENCIA TOTAL</u></p> <p>Eficiencia de la disponibilidad de tiempo productivo</p> <p>X</p> <p>Eficiencia en el uso de la capacidad productiva de los equipos</p> <p>X</p> <p>Eficiencia de la calidad de la producción</p> <p>Productividad monofactorial</p> <p>Cumplimiento de estándares de producción y de gestión ambiental</p> <p>De mantenimiento</p> <p>Diseño y propuestas de capacitaciones e incentivos de mano de obra</p> <p>KPI de aprovisionamiento primer nivel (estratégico)</p>	<p>Medición Diaria</p> <p>Según ciclo de Mantenimiento Preventivo establecido</p> <p>Anual</p> <p>Mensual</p>
--	--	---	--	--	---	---	---

debido a que, ayudarán a lograr la satisfacción por medio de un buen clima laboral, capacitaciones constantes y que actúen con la ética empresarial que se les enseñe.

- 9) Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna).
- 10) Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Táctico y Operativo del Modelo SCOR).

4.6.2. Determinación de la Estructura de la Inversión

- Bienes Tangibles

Tabla 5. Materiales

Materiales	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Arena	Volumen	50,000	S/. 60.00	S/. 3,000,000.00
Ripio	Volumen	65,000	S/. 80.00	S/. 5,200,000.00
Arenilla	Unidad	50,000	S/. 40.00	S/. 2,000,000.00
Cemento	Bolsa	65,000	S/. 30.00	S/. 1,950,000.00
Madera	Unidad	35,000	S/. 8.00	S/. 280,000.00
Acero	Volumen	40,000	S/. 80.00	S/. 3,200,000.00
Fierro	Unidad	35,000	S/. 40.00	S/. 1,400,000.00
Ladrillos	Unidad	70,000	S/. 5.00	S/. 350,000.00
Calamina	Unidad	40,000	S/. 40.00	S/. 1,600,000.00
Total =			S/. 383.00	S/. 18,980,000.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6. Alquiler de maquinaria

Alquiler de maquinaria	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Excavadora	KOMATSU PC 350	4	S/. 368.25	S/. 1,473.00
Tractor	D6	3	S/. 403.76	S/. 1,211.28
Tractor	D8	3	S/. 603.23	S/. 1,809.69
Minicargador	BOBCAT S630	5	S/. 123.87	S/. 619.35
Camión Volquete	20 m ³	4	S/. 178.99	S/. 715.96
Total =			S/. 1,678.10	S/. 5,829.28

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7. Equipo administrativo

Equipo Administrativo	Precio Total
Equipos de cómputo	S/. 30,000.00
Equipos de ventilación	S/. 38,500.00
Equipos de iluminación	S/. 20,000.00
Escritorios y sillas	S/. 28,500.00
Total =	S/. 117,000.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8. Terreno

Terreno	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
	43,112.92 m ²	1	S/. 980,000.00	S/. 980,000.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9. EPPS

EPPS	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Extintor	ABC (5k – PQS)	12	S/. 80.00	S/. 960.00
Botiquín		6	S/. 30.00	S/. 180.00
Lámparas de emergencia	OPALUX	40	S/. 45.00	S/. 1,800.00
Cascos	ABC	20	S/. 30.00	S/. 600.00
Botas		30	S/. 25.00	S/. 750.00
Chalecos	OPALUX	40	S/. 32.00	S/. 1,280.00
Lentes		50	S/. 20.00	S/. 1,000.00
Total =			S/. 262.00	S/. 6,570.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 10. Depreciación lineal

Depreciación Lineal	2024	2025	2026	2027	2028	Total	Valor Residual
	S/. 110,574.39	S/. 110,574.39	S/. 110,574.39	S/. 110,574.39	S/. 110,574.39	S/. 552,871.96	S/. 549,957.32

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 11. Activo tangible

Total del Activo Tangible =	S/. 20,083,570.00
------------------------------------	--------------------------

Fuente: Elaboración propia.

- **Bienes Intangibles**

Tabla 12. Gastos de la organización y construcción de la empresa

Gastos de la Organización y Construcción de la Empresa		
Descripción	Precio sin I.G.V.	Precio con I.G.V.
Búsqueda comercial – SUNARP	S/. 6.00	S/. 7.08
Estatus	S/. 23.00	S/. 27.14
Reglamento de Organización y Funciones (ROF)	S/. 38.14	S/. 45.01
Manual de Organización y Funciones (MOF)	S/. 38.14	S/. 45.01
Minuta y Acta de Constitución (MINTRA)	S/. 14.83	S/. 17.50
Escritura Pública	S/. 38.14	S/. 45.01
Inscripciones en la SUNARP	S/. 18.00	S/. 21.24
Legalización Libro Mayor	S/. 2.50	S/. 2.95
Legalización Libro Caja	S/. 2.50	S/. 2.95
Licencia de Funcionamiento	S/. 380.00	S/. 448.40
Trámites en Defensa Civil, EsSalud y SUNAT	S/. 220.34	S/. 260.00
Gastos de Inscripción en el Ministerio de Trabajo	S/. 17.25	S/. 20.36
Total =	S/. 798.84	S/. 942.63

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 13. Licencias

Licencias Municipales	Precio sin I.G.V.	Precio con I.G.V.
Conformidad de edificación	S/. 780.00	S/. 980.00
Compra de solicitud de Declaración de Anuncios	S/. 130.70	S/. 175.00
Declaración Jurada de Activación Comercial	S/. 168.54	S/. 230.00
Total =	S/. 1,079.24	S/. 1,385.00

Otras Licencias	Precio sin I.G.V.	Precio con I.G.V.
Licencia para el uso del Software Office	S/. 270.57	S/. 530.00
Total =	S/. 1,349.81	S/. 1,915.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 14. Gastos de instalación

Descripción	Precio sin I.G.V.	Precio con I.G.V.
Instalación de la línea telefónica	S/. 67.80	S/. 80.00
Publicidad intensiva	S/. 3,559.32	S/. 4,200.00
Total =	S/. 3,627.12	S/. 4,280.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 15. Gastos de capacitación y administración del proyecto

Descripción	Precio sin I.G.V.	Precio con I.G.V.
Gastos de capacitación del personal	S/. 805.08	S/. 950.00
Gastos de administración del proyecto	S/. 0.00	S/. 0.00
Total =	S/. 805.08	S/. 950.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 16. Subtotal de inversión intangible

Subtotal de Inversión Intangible =	Precio sin I.G.V.	Precio con I.G.V.
	S/. 6,608.28	S/. 8,120.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 17. Otras inversiones intangibles

Otras Inversiones Intangibles (5%) =	Precio sin I.G.V.	Precio con I.G.V.
	S/. 330.41	S/. 406.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 18. Activo intangible

Total de Activo Intangible =	S/. 13,756.00
-------------------------------------	----------------------

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 19. Amortización

	2024	2025	2026	2027	2028
Amortización =	S/. 1,375.60	S/. 1,375.60	S/. 1,375.60	S/. 1,375.60	S/. 1,375.60

Fuente: Elaboración propia.

Luego de obtener los montos totales de los bienes tangibles y los bienes intangibles, visualizados en la Tabla 11 y en la Tabla 18 respectivamente, ambos montos se suman para poder encontrar el total de inversión.

Tabla 20. Total de inversión

Total de Activos Tangibles =	S/. 20,083,570.00
Total de Activos Intangibles =	S/. 1,375.60
Total de Inversión =	S/. 20,084,945.60

Fuente: Elaboración propia.

Esto nos permite obtener el Total de Inversión que viene a ser de S/. 20,086,105.71.

4.6.3. Determinación de Costos y Presupuestos

Tabla 21. Materia prima

Material	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Arena	Volumen	50,000	S/. 60.00	S/. 3,000,000.00
Ripio	Volumen	65,000	S/. 80.00	S/. 5,200,000.00
Arenilla	Unidad	50,000	S/. 40.00	S/. 2,000,000.00
Cemento	Bolsa	65,000	S/. 30.00	S/. 1,950,000.00
Madera	Unidad	35,000	S/. 8.00	S/. 280,000.00
Acero	Volumen	40,000	S/. 80.00	S/. 3,200,000.00
Fierro	Unidad	35,000	S/. 40.00	S/. 1,400,000.00
Ladrillos	Unidad	70,000	S/. 5.00	S/. 350,000.00
Calamina	Unidad	40,000	S/. 40.00	S/. 1,600,000.00
Total =			S/. 383.00	S/. 18,980,000.00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 22. Mano de obra

N°	Ocupación	Salario	Asignación Familiar	Remuneración Total	A.F.P.	Seguro	Total de Descuentos	Neto a Pagar	Total
1	Gerente General	S/. 4,200.00	S/. 93.00	S/. 4,293.00	S/. 55.81	S/. 558.09	S/. 613.90	S/. 3,679.10	S/. 3,679.10
1	Administrador	S/. 2,100.00	-	S/. 2,100.00	S/. 27.30	S/. 273.00	S/. 300.30	S/. 1,799.70	S/. 1,799.70
2	Jefe de Ventas	S/. 2,000.00	S/. 93.00	S/. 2,093.00	S/. 27.21	S/. 272.09	S/. 299.30	S/. 1,793.70	S/. 3,587.40
3	Jefe de Operaciones	S/. 2,000.00	-	S/. 2,000.00	S/. 26.00	S/. 260.00	S/. 286.00	S/. 1,714.00	S/. 5,142.00
2	Asistente de administración y RR.HH.	S/. 1,500.00	-	S/. 1,500.00	S/. 19.50	S/. 195.00	S/. 214.50	S/. 1,285.50	S/. 2,571.00
3	Asistente de Compras y Logística	S/. 1,200.00	-	S/. 1,200.00	S/. 15.60	S/. 156.00	S/. 171.60	S/. 1,028.40	S/. 3,085.20
3	Asistente Comercial y de Marketing	S/. 1,200.00	-	S/. 1,200.00	S/. 15.60	S/. 156.00	S/. 171.60	S/. 1,028.40	S/. 3,085.20
3	Directivo de Ventas y Atención al Cliente	S/. 1,025.00	-	S/. 1,025.00	S/. 13.33	S/. 133.25	S/. 146.58	S/. 878.43	S/. 2,635.28
15	Operarios de Almacén	S/. 1,200.00	S/. 93.00	S/. 1,293.00	S/. 16.81	S/. 168.09	S/. 184.90	S/. 1,108.10	S/. 16,621.52
8	Operarios de Transporte	S/. 1,200.00	-	S/. 1,200.00	S/. 15.60	S/. 156.00	S/. 171.60	S/. 1,028.40	S/. 8,227.20
10	Limpieza	S/. 1,025.00	S/. 93.00	S/. 1,118.00	S/. 14.53	S/. 145.34	S/. 159.87	S/. 958.13	S/. 9,581.26
Total =				S/. 19,022.00	S/. 247.29	S/. 2,472.86	S/. 2,720.15	S/. 16,301.85	S/. 60,014.85

Fuente: Elaboración propia.

4.6.4. Determinación de Proyecciones de Producción

Ahora bien, desde el año 2017 el cual, fue el último CENSO realizado, hasta el año 2020 se mantuvo una gran demanda la cual, se vio afectada por la llegada del COVID-19 quien causó varias muertes siendo, la región Lambayeque, la zona más afectada del país por este virus con altos índices de pérdidas.

No obstante, en el año 2021, se vio un incremento con respecto a la demanda de los materiales de construcción en los distritos que pertenecen a la región teniendo en cuenta que, estas demandas han sido cantidades agrupadas de los materiales de construcción más solicitados como lo es la arena, ripio, cemento y arenilla donde la mano de obra solicitó el aumento de la calidad de estos materiales debido a los últimos acontecimientos ocurridos en los diferentes distritos.

Tabla 23. Demanda proyectada en la región Lambayeque

DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA		
X	AÑO	POBLACIÓN
6	2022	3,808,867
7	2023	4,220,063
8	2024	4,631,259
9	2025	5,042,454
10	2026	5,453,650
11	2027	5,864,846
12	2028	6,276,041
13	2029	6,687,237
14	2030	7,098,433
15	2031	7,509,629

Fuente: Elaboración propia.

4.6.5. Identificación de la Viabilidad del Mercado

Se concluye la viabilidad del estudio técnico debido a que, el terreno tiene una superficie de 43,112.92 m² lo que comprende la instalación del almacén comercializador con la capacidad de que entre el transporte pesado para el ingreso de los materiales de construcción importados y, a la vez, realizar los pedidos de cada cliente ya sea en la misma ciudad, región o para exportar.

4.7. Estudio Organizacional

MODELO Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA:



MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES:

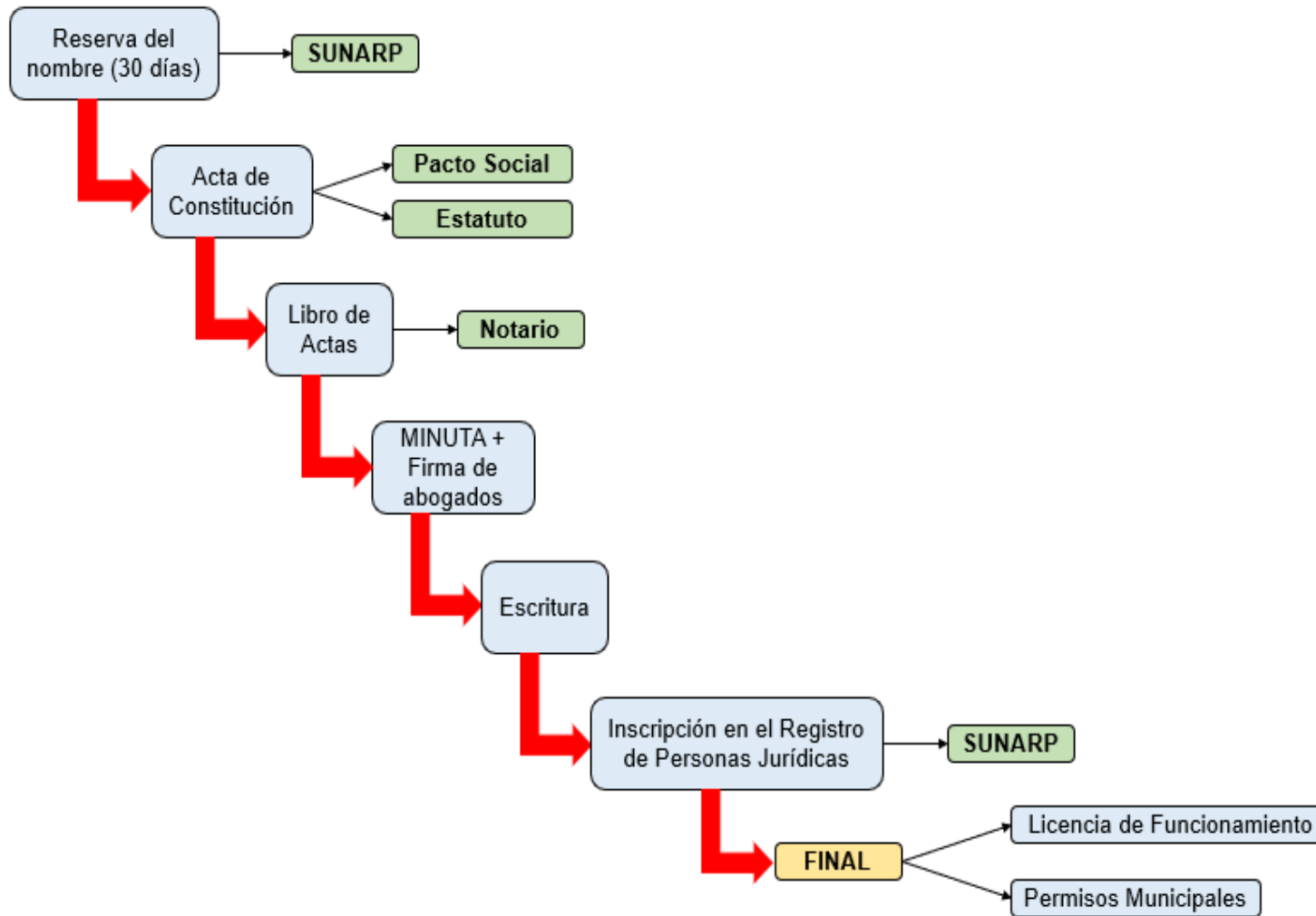
- **Administrador**
 - Profesional titulado en Administración de Empresas, Ingeniería Civil y Arquitectura.
 - Experiencia mínima de 3 años en el puesto mencionado.
 - Experiencia mínima de 3 años en la industria de construcción.
 - Experiencia en manejo y capacitación del personal.
 - Conocimiento y manejo de programas Microsoft (Nivel Intermedio)
 - Conocimiento básico para el manejo y mantenimiento de los equipos y/o la maquinaria perteneciente a la industria de construcción.
 - Contar con conocimiento intermedio acerca de los materiales de la industria de construcción y/o del sector en sí.
- **Jefe de Ventas**
 - Profesional titulado en Administración de Empresas, Contabilidad y/o carreras afines.
 - Experiencia mínima de 2 años en el puesto mencionado.
 - Experiencia mínima de 3 años en la industria de construcción.
 - Conocimiento y manejo de programas Microsoft (Nivel Intermedio)
 - Capacidad de liderazgo.
 - Conocimiento en contabilidad y medición de estrategias.
 - Capacidad de ejecutar el plan comercial, de ventas y mercadeo de la empresa.
- **Jefe de Operaciones**
 - Profesional titulado en Contabilidad, Ingeniería Civil y/o carreras afines.
 - Experiencia mínima de 2 años en el puesto mencionado.
 - Experiencia mínima de 3 años en la industria de construcción.
 - Conocimiento y manejo de programas Microsoft (Nivel Intermedio)
 - Capacidad para implementar los procesos y prácticas correctas dentro de la organización.

ESTRATEGIAS DE CAPITAL HUMANO:

- **De Reclutamiento**
 - Se realizarán publicaciones de ofertas laborales mediante páginas web.
 - Se creará una página propia donde nuestros clientes tendrán la oportunidad de participar de la selección y formar parte de la organización.
- **De Selección**
 - Verificar los currículums de los participantes mediante indicadores plasmados por la organización.
 - Entrevistas de manera presencial a los postulantes donde se evaluará su lenguaje corporal, expresión y comportamiento.
 - Analizar los currículums mediante filtros para las etapas de conocimiento, habilidades duras y blandas, cualidades, etc.
- **De Inducción e Integración**
 - Dar la bienvenida de manera formal a los nuevos integrantes y presentarlos a los demás miembros de la organización mediante una reunión.
 - Proporcionar ambientes óptimos para una correcta labor.
 - Designar a los responsables de cada área que les permita enseñar las instalaciones y cada maquinaria que se utiliza.
- **De Desarrollo del Personal**
 - Proporcionar las mismas oportunidades para poder compartir conocimientos.
 - Motivar a los colaboradores y transmitir el apoyo de la organización.
 - Fomentar y lograr comprometer a los colaboradores para tener un buen clima laboral.
- **De Retención del Personal**
 - Implementar una cultura organizacional donde priorice una adaptación rápida del colaborador y busque su permanencia.
 - Brindar oportunidad de línea de carrera.
 - Garantizar beneficios sociales y bonos de acuerdo a los límites de ventas que realicen cada mes.

- Capacidad de formular nuevas estrategias que permitan mejorar el conocimiento de los colaboradores.

FLUJOGRAMA GENERAL DE CREACIÓN, ESTRUCTURA DE CONSTITUCIÓN, VERIFICACIÓN Y REGISTRO DE LA FUTURA EMPRESA:



ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO Y DIRECCIÓN DEL CAPITAL HUMANO:

- Capacitar a los colaboradores en el uso de herramientas software, análisis de datos y el uso de la maquinaria.
- Incorporar el uso de una base de datos con algoritmos que ayude a mantener al tanto acerca de las reglas, normas, visión, misión y actividades a los colaboradores.
- Implementar procesos o estrategias que permitan identificar problemas y darles una solución rápida.
- Lograr que el conocimiento previo que tiene cada colaborador y transformarlo en habilidades comerciales, atención cliente y optimización de tiempo.

SISTEMAS DE RETRIBUCIONES E INCENTIVOS AL TRABAJADOR:

- *Remuneraciones e incentivos*

El pago de las remuneraciones será fijo y de manera quincenal donde se tendrá una base de datos que permita guardar las ventas realizadas por cada colaborador, el mejor tiempo para sacar los materiales y completar los pedidos solicitadores los cuales, generará un bono extra que permita incentivar al colaborador en aumentar sus ventas y optimizar sus tiempos.

ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL:

- *Plan de Capacitaciones*
 - Se elaborará un plan de capacitación que permitirá tratar de evaluar las habilidades de cada colaborador con respecto a sus conocimientos y/o experiencias que genere el beneficio de la organización y, a la vez, otorgar la oportunidad de crecer del trabajador.
- *Plan de Motivaciones*
 - Realizar un cuadro de méritos que permitirá publicar a los mejores trabajadores del mes quienes son los que llegan a cumplir sus objetivos designados por la entidad.
 - Reconocer a los colaboradores en las reuniones mensuales que permitan confraternizar y familiarizar a todos los integrantes de la organización desde los altos mandos hasta la mano de obra generando confianza, apoyo y lograr optimizar los procesos.
- *Plan de Incentivos*
 - Incentivos económicos por haber logrado cumplir los objetivos de cada mes y también, por el trabajo en equipo que permita agilizar los procesos de distribución de los materiales de construcción.
- *Plan de Reconocimientos*
 - Habrá un salón de break donde los colaboradores tomen sus descansos y allí se colgará la fotografía del empleado del mes la cual, también será exhibido en la entrada del almacén comercializador tanto de manera general como por cada área para que se visualice el gran clima laboral que hay en la organización y la valoración u agradecimiento que se le tiene a cada colaborador.

4.7.1. OMEIM del Estudio Organizacional

PROBLEMA CENTRAL: Déficit de la calidad de los materiales de construcción para su comercialización al por mayor y al por menor.

PROPUESTA DE VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO VALIDADO (BENEFICIO PSICOSOCIAL): Beneficio del mercado objetivo, satisfaciendo las expectativas y necesidades más sentidas del consumidor final a lo largo del ciclo de vida del producto.

NOMBRE DEL PROYECTO: Proyecto de inversión privado para la instalación de un almacén comercializadora al por mayor y al por menor de los materiales de construcción en la ciudad de Chiclayo, 2023.

V E N T A J A	PLAN MKT	OBJETIVO ESTRATÉGICO	OBJETIVO ESPECÍFICO (META)	ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES (4P'S)	INDICADORES	MEDICIÓN DEL INDICADOR PARA VERIFICAR CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO ESPECÍFICO
E S T R A T É G I C A D E	<i>Corto Plazo</i>		<p>CUANTITATIVO CON UN HORIZONTE: A 1 AÑO</p> <p>Incrementar el nivel de satisfacción en la integración laboral de los colaboradores en el almacén comercializador al 100%.</p>	<p>1. ESTRATEGIAS ADMINISTRACIÓN DE PERSONAS</p> <p>ESTRATEGIAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Reclutamiento y preselección. ● Integración. ● Inducción. ● Capacitación. ● Remuneraciones. ● Retención. 	<p>1. ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAS</p> <p><i>Medios de reclutamiento</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Conocimientos y experiencia ● Capacidades intelectuales <p><i>Dimensiones personales</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Afán de logro ● Implicación en el trabajo ● Estabilidad de comportamientos ● Independencia de criterio ● Capacidad para tomar decisiones ● Relación interpersonal <p><i>Contratos laborales</i></p>	<p>Mensual</p>

I N N O V A C I Ó N					<ul style="list-style-type: none"> ● Seguridad y salud ocupacional ● Leyes laborales y previsionales ● Política remuneraciones 	
	<i>Mediano Plazo</i>		<p>CUANTITATIVO CON UN HORIZONTE: A 3 AÑOS Mejorar el clima laboral enfocado en la relación de todos los colaboradores a un 100%.</p>	<p>2. ESTRATEGIAS DE DIRECCIÓN DE PERSONAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Gestión del conocimiento. ● Motivaciones. ● Incentivos. ● Liderazgo compartido. 	<p>2. ESTRATEGIAS DE DIRECCIÓN DE PERSONAS <i>Gestión del conocimiento</i> <i>Capital social organizacional interno</i> <i>Responsabilidad social</i> <i>Cultura organizacional</i> <i>Motivaciones</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Intereses ● Expectativas ● Ambiciones profesionales ● Reconocimientos ● Salarios y promociones <p>Delegación</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Parámetros ● Comunicación eficaz ● Seguimiento y control ● Valoración del trabajo del empleado 	Mensual
	<i>Largo Plazo</i>	<p>Posicionar a la organización con el mejor diseño de gestión estratégica con el modelo organizacional de procesos y el mejor diseño de la función organizacional: estrategias de reclutamiento y preselección,</p>	<p>CUANTITATIVO CON UN HORIZONTE: A 5 AÑOS Disminuir el nivel de rotación de los</p>	<p>3. RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN Modelo a seguir: ISO 26000-2010 ETHOS</p> <p>4. GESTIÓN POR PROCESOS</p>	<p>3. RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN Participación e involucramiento en los Programas de Responsabilidad Social de la empresa.</p> <p>4. GESTIÓN POR PROCESOS</p>	Mensual

		<p>integración, inducción, estructura salarial, plan de desarrollo personal y motivaciones para la retención del trabajador; gestión del conocimiento, liderazgo compartido para la autonomía del trabajador; responsabilidad social empresarial con los trabajadores a desarrollarse de manera subyacente a la propuesta de valor emocional, a lo largo del ciclo de vida del producto.</p>	<p>colaboradores a un 100%.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Sistema de Gestión de la Calidad (SGC) para el aseguramiento de la calidad. ● Modelos de excelencia de la calidad: EFQM ● Sistemas integrados de la calidad 	<p>Mejora de la calidad y productividad en el trabajo.</p>	
--	--	--	---------------------------------	---	--	--

4.7.2. Presupuesto del Estudio Organizacional

Tabla 24. Presupuesto del estudio organizacional

Gastos de la Organización y Construcción de la Empresa		
Descripción	Precio sin I.G.V.	Precio con I.G.V.
Búsqueda comercial – SUNARP	S/. 6.00	S/. 7.08
Estatus	S/. 23.00	S/. 27.14
Reglamento de Organización y Funciones (ROF)	S/. 38.14	S/. 45.01
Manual de Organización y Funciones (MOF)	S/. 38.14	S/. 45.01
Minuta y Acta de Constitución (MINTRA)	S/. 14.83	S/. 17.50
Escritura Pública	S/. 38.14	S/. 45.01
Inscripciones en la SUNARP	S/. 18.00	S/. 21.24
Legalización Libro Mayor	S/. 2.50	S/. 2.95
Legalización Libro Caja	S/. 2.50	S/. 2.95
Licencia de Funcionamiento	S/. 380.00	S/. 448.40
Trámites en Defensa Civil, EsSalud y SUNAT	S/. 220.34	S/. 260.00
Gastos de Inscripción en el Ministerio de Trabajo	S/. 17.25	S/. 20.36
Total =	S/. 798.84	S/. 942.63

Fuente: Elaboración propia.

4.7.3. Identificación de Viabilidad del Mercado

Se concluye la viabilidad del estudio organizacional donde el modelo y la estructura propuesta para la realización del almacén comercializador, ha sido dividido en procesos que permitan comprender la finalidad que va a llegar y, a la vez, sea una manera de orientar adecuadamente la gestión de las actividades y/o relaciones que mantenga la entidad el cual, utilizará como ventaja competitiva a la gestión del conocimiento debido a que, el sector construcción es una gran fuente de retención en base a la fabricación, tipos, volúmenes, grosor y espesor de cada material.

4.8. Estudio Económico y Financiero

- Balance Inicial

Tabla 25. Estructura económica

ACTIVO	
Activo Corriente	
Efectivo y equivalente de efectivo	S/. 990,500.33
Total Activo Corriente =	S/. 990,500.33
Activo No Corriente	
Inmueble, maquinaria y equipo	S/. 136,585.28
Terreno	S/. 980,000.00
Total Activo No Corriente =	S/. 1,116,585.28
Total Activo =	S/. 2,107,085.61

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 26. Estructura financiera

PASIVO	
Pasivo Corriente	
Cuenta por pagar socios	S/. 0.00
Total Pasivo Corriente =	S/. 0.00
Pasivo No Corriente	
Cuentas por pagar	S/. 3,028,550.12
Total Pasivo No Corriente =	S/. 3,028,550.12
Total Pasivo =	S/. 3,028,550.12
PATRIMONIO NETO	
Capital	S/. 1,297,950.05
Total Patrimonio Neto =	S/. 1,297,950.05
Total Pasivo y Patrimonio Neto =	S/. 4,326,500.17

Fuente: Elaboración propia.

- Balance Proyectado

Tabla 27. Balance proyectado del 2024 al 2028

	2024	2025	2026	2027	2028
ACTIVO					
Activo Corriente					
Efectivo y equivalentes de efectivo	S/. 313,731,210.98	S/. 341,225,613.76	S/. 368,720,016.55	S/. 396,214,419.33	S/. 423,708,822.12
Total Activo Corriente =	S/. 313,731,210.98	S/. 341,225,613.76	S/. 368,720,016.55	S/. 396,214,419.33	S/. 423,708,822.12
Activo No Corriente					
Inmueble, maquinaria y equipo	S/. 136,585.28	S/. 136,585.28	S/. 136,585.28	S/. 136,585.28	S/. 136,585.28
Terreno	S/. 980,000.00	S/. 980,000.00	S/. 980,000.00	S/. 980,000.00	S/. 980,000.00
Total Activo No Corriente =	S/. 1,116,585.28	S/. 1,116,585.28	S/. 1,116,585.28	S/. 1,116,585.28	S/. 1,116,585.28
Total Activo =	S/. 314,847,796.26	S/. 342,342,199.04	S/. 369,836,601.83	S/. 397,331,004.61	S/. 424,825,407.40
PASIVO					
Pasivo Corriente					
Cuentas por pagar socios	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Total Pasivo Corriente =	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Pasivo No Corriente					
Cuentas por pagar	S/. 3,028,550.12	S/. 3,028,550.12	S/. 3,028,550.12	S/. 3,028,550.12	S/. 3,028,550.12
Total Pasivo No Corriente =	S/. 3,028,550.12	S/. 3,028,550.12	S/. 3,028,550.12	S/. 3,028,550.12	S/. 3,028,550.12
Total Pasivo =	S/. 3,028,550.12	S/. 3,028,550.12	S/. 3,028,550.12	S/. 3,028,550.12	S/. 3,028,550.12
PATRIMONIO NETO					
Capital	S/. 1,297,950.05	S/. 1,297,950.05	S/. 1,297,950.05	S/. 1,297,950.05	S/. 1,297,950.05
Total Patrimonio Neto =	S/. 1,297,950.05	S/. 1,297,950.05	S/. 1,297,950.05	S/. 1,297,950.05	S/. 1,297,950.05
Total Pasivo y Patrimonio Neto =	S/. 4,326,500.17	S/. 4,326,500.17	S/. 4,326,500.17	S/. 4,326,500.17	S/. 4,326,500.17

Fuente: Elaboración propia.

- Punto de Equilibrio

Tabla 28. Punto de equilibrio

DATOS	2024	2025	2026	2027	2028
Precio unitario sin I.G.V.	S/. 172.20	S/. 172.20	S/. 172.20	S/. 172.20	S/. 172.20
Producción anual	3167676	3444357	3721039	3997720	4274402
COSTOS FIJOS					
Gastos de administración	S/. 90,957.18	S/. 90,957.18	S/. 90,957.18	S/. 90,957.18	S/. 90,957.18
Gastos de ventas, de comercialización, de distribución	S/. 19,380.00	S/. 19,380.00	S/. 19,380.00	S/. 19,380.00	S/. 19,380.00
Depreciación	S/. 110,574.39	S/. 110,574.39	S/. 110,574.39	S/. 110,574.39	S/. 110,574.39
Amortización	S/. 1,375.60	S/. 1,375.60	S/. 1,375.60	S/. 1,375.60	S/. 1,375.60
TOTAL COSTO FIJO	S/. 222,287.18	S/. 222,287.18	S/. 222,287.18	S/. 222,287.18	S/. 222,287.18
COSTOS VARIABLES					
Costos Directos	S/. 152,074.65	S/. 152,074.65	S/. 152,074.65	S/. 152,074.65	S/. 152,074.65
Costos Indirectos	S/. 525,212.45	S/. 525,212.45	S/. 525,212.45	S/. 525,212.45	S/. 525,212.45
Impuestos	S/. 177,421,980.97	S/. 192,923,896.99	S/. 208,425,813.02	S/. 223,927,729.04	S/. 239,429,645.07
TOTAL COSTO VARIABLE	S/. 178,099,268.07	S/. 193,601,184.09	S/. 209,103,100.12	S/. 224,605,016.14	S/. 240,106,932.17
TOTAL UNITARIO COSTO VARIABLE	S/. 56.22	S/. 56.21	S/. 56.19	S/. 56.18	S/. 56.17
PUNTO DE EQUILIBRIO					
Punto de Equilibrio en unidades	1917	1916	1916	1916	1916
Punto de Equilibrio en soles	S/. 330,049.65	S/. 330,004.86	S/. 329,966.74	S/. 329,933.90	S/. 329,905.32

Fuente: Elaboración propia.

- **Flujo de Caja Económico**

Tabla 29. Flujo de caja económico

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
INGRESOS	S/. 0.00	S/. 665,211,898.24	S/. 665,211,898.24	S/. 665,211,898.24	S/. 665,211,898.24	S/. 665,832,519.14
Ingreso por ventas		S/. 665,211,898.24	S/. 665,211,898.24	S/. 665,211,898.24	S/. 665,211,898.24	S/. 665,211,898.24
Recupero de Capital del Trabajo						S/. 70,663.58
Valor Residual						S/. 549,957.32
EGRESOS	S/. 4,326,500.17	S/. 230,900,284.90	S/. 251,050,451.61	S/. 271,200,618.32	S/. 291,350,785.03	S/. 311,500,951.73
Inversión Total	S/. 4,326,500.17					
Gastos de Operación		S/. 100,019.58	S/. 100,019.58	S/. 100,019.58	S/. 100,019.58	S/. 100,019.58
Participación Laboral		S/. 53,199,994.29	S/. 57,848,244.98	S/. 62,496,495.66	S/. 67,144,746.34	S/. 71,792,997.02
I.G.V. por pagar		S/. 178,290.06	S/. 178,290.06	S/. 178,290.06	S/. 178,290.06	S/. 178,290.06
Impuesto a la renta		S/. 177,421,980.97	S/. 192,923,896.99	S/. 208,425,813.02	S/. 223,927,729.04	S/. 239,429,645.07
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/. 4,326,500.17	S/. 434,311,613.33	S/. 414,161,446.62	S/. 394,011,279.92	S/. 373,861,113.21	S/. 354,331,567.40
APORTE DE CAPITAL	S/. 4,326,500.17					

Fuente: Elaboración propia.

- **Flujo de Caja Financiero**

Tabla 30. Flujo de caja financiero

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
INGRESOS	S/. 3,028,550.12	S/. 665,211,898.24	S/. 665,211,898.24	S/. 665,211,898.24	S/. 665,211,898.24	S/. 665,832,519.14
Ingreso por ventas		S/. 665,211,898.24	S/. 665,211,898.24	S/. 665,211,898.24	S/. 665,211,898.24	S/. 665,211,898.24
Recupero de Capital del Trabajo						S/. 70,663.58
Préstamo	S/. 3,028,550.12					
Valor Residual						S/. 549,957.32
EGRESOS	S/. 4,326,500.17	S/. 230,900,284.90	S/. 251,050,451.61	S/. 271,200,618.32	S/. 291,350,785.03	S/. 311,500,951.73
Inversión Total	S/. 4,326,500.17					
Gastos de Operación		S/. 100,019.58	S/. 100,019.58	S/. 100,019.58	S/. 100,019.58	S/. 100,019.58
Participación Laboral		S/. 53,199,994.29	S/. 57,848,244.98	S/. 62,496,495.66	S/. 67,144,746.34	S/. 71,792,997.02
I.G.V. por pagar		S/. 178,290.06	S/. 178,290.06	S/. 178,290.06	S/. 178,290.06	S/. 178,290.06
Impuesto a la renta		S/. 177,421,980.97	S/. 192,923,896.99	S/. 208,425,813.02	S/. 223,927,729.04	S/. 239,429,645.07
Servicio de deuda		S/. 708,826.15	S/. 708,826.15	S/. 708,826.15	S/. 708,826.15	S/. 708,826.15
Amortización		S/. 542,861.61	S/. 572,610.42	S/. 603,989.47	S/. 637,088.10	S/. 672,000.52
Gastos Financiero		S/. 165,964.55	S/. 136,215.73	S/. 104,836.68	S/. 71,738.06	S/. 36,825.63
SUBTOTAL FLUJO CAJA		S/. 433,602,787.18	S/. 413,452,620.47	S/. 393,302,453.77	S/. 373,152,287.06	S/. 353,622,741.25
ESCUDO FISCAL DE GASTO		S/. 49,789.36	S/. 40,864.72	S/. 31,451.00	S/. 21,521.42	S/. 11,047.69
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/. 1,297,950.05	S/. 433,652,576.55	S/. 413,493,485.19	S/. 393,333,904.77	S/. 373,173,808.47	S/. 353,633,788.94
APORTE DE CAPITAL	S/. 1,297,950.05					

Fuente: Elaboración propia.

- **Tasa de Descuento**

Tabla 31. Valores para hallar la tasa de descuento

Tasa de oportunidad de capital	COK	12.00%
Tasa de interés actual activa	ra	2.99%
Tasa de riesgo	R	2.41%
Impuesto a la renta	t	29.00%

Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, según los valores de la Tabla 30, nos permitirá encontrar los valores tanto de la tasa de descuento económica y la tasa de descuento financiera lo cual, nos

ayudará a continuar validando y respaldando que el presente proyecto de inversión es viable; así pues, se ha utilizado la siguiente fórmula para hallar la tasa de descuento económica:

$$dE = Kp * (COK + R) + Ka * ra$$

Tras esto, se comenzó a hacer el respectivo desarrollo:

$$dE = \frac{\text{Aporte capital}}{\text{Inversión Total}} * (COK + R) + \frac{\text{Préstamo}}{\text{Inversión Total}} * ra$$

$$dE = \frac{4,326,500.17}{4,326,500.17} * (12\% + 2.41\%) + \frac{3,028,550.12}{4,326,500.17} * 2.99\%$$

$$dE = 1.00 * 0.1441 + 0.70 * 0.0299$$

$$dE = 0.16503$$

$$dE = 16.50\%$$

Del mismo modo, mostramos la fórmula para hallar la tasa de descuento económica y su respectivo desarrollo:

$$dF = Kp * (COK + R) + Ka * ra * (1 - t)$$

$$dF = \frac{\text{Aporte capital}}{\text{Inversión Total}} * (COK + R) + \frac{\text{Préstamo}}{\text{Inversión Total}} * ra * (1 - t)$$

$$dF = \frac{1,297,950.05}{4,326,500.17} * (12\% + 2.41\%) + \frac{3,028,550.12}{4,326,500.17} * 2.99\% * (1 - 29\%)$$

$$dF = 0.30 * 0.1441 + 0.70 * 0.0299 * 0.71$$

$$dF = 0.0580903$$

$$dF = 5.81\%$$

Así pues, la tasa de descuento económico equivale un 16.50% y la tasa de descuento financiero equivale un 5.81% constatando la viabilidad que tendrá el proyecto de inversión permitiendo, también, que los ingresos económicos del país vayan en crecimiento.

4.8.1. Identificación de Viabilidad del Mercado

Se ha llegado a la conclusión que existe viabilidad en el estudio económico y financiero dado a que, el punto de equilibrio es de S/. 330,049.65 con una cantidad de 1917 en materiales de construcción viéndose reflejada en las diferentes operaciones realizadas desde el balance general hasta el balance proyectado ocasionando un aumento y, a la vez, ganancias. Así mismo, en cuanto al Flujo de Caja Económico demuestra un aporte de capital del S/. 4,326,500.17 dando una cantidad positiva; además, en el Flujo de Caja Financiero demuestra un aporte de capital del S/. 1,297,950.05 lo que genera la viabilidad del proyecto de inversión con ambos datos obtenidos siendo positivos.

Referencias Bibliográficas

- Barbará, Y. (2021). *APUNTES DE CÁTEDRA: ELABORACIÓN DEL ÁRBOL DE PROBLEMAS Y DE OBJETIVOS*. Universidad Nacional de Rosario. Rosario: Creative Commons. Obtenido de http://rephip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/23106/BARBARA_2021_%20APUNTES%20DE%20C%3%81TEDRA%20-%20ARBOL%20DE%20PROBLEMAS.pdf?sequence=3
- Berbotto, J. A. (2021). El análisis FODA del voto electrónico y perspectiva del futuro. *Revista de Derecho Electoral*, 31(10), 1-46. <https://doi.org/10.35242/RDE20203110>
- Betancourt Rodríguez, S. (2017). *MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN*. Santa Clara, Cuba: Feijóo. Obtenido de <https://dspace.uclv.edu.cu/bitstream/handle/123456789/12418/Libro-MC.-S.-Betancourt.pdf>
- Cabrera Vásquez, M. (17 de Marzo de 2023). Suman 1,456 casas destruidas por lluvias en la región Lambayeque. *Diario El Comercio*, págs. 1-3. Obtenido de <https://diariocorreo.pe/peru/suman-1456-casas-destruidas-por-lluvias-en-la-region-lambayeque-ciclon-yaku-peru-noticia/?ref=dcr>
- Canales Sectoriales. (06 de Junio de 2014). *Interempresas*. Obtenido de Interempresas. Almacenaje y Logística: <https://www.interempresas.net/Logistica/Articulos/123864-Clasificacion-de-los-almacenes.html>
- CAPECO. (10 de Agosto de 2022). *CONSTRUPRODUCTOS*. Obtenido de ConstruProductos Web Site: <https://constructivo.com/noticia/informe-economico-de-la-construccion-iec-de-capeco-54-2022-1656452351>
- CAPECO Filial Lambayeque. (07 de Julio de 2008). *DePeru.com*. Obtenido de Portal de Internet: <https://www.deperu.com/comercios/varios/capeco-filial-lambayeque-1108973>
- Colmenares, L., Valderrama, Y., Jaimés, R., & Colmenares, K. (28 de Octubre de 2015). Control de materiales como herramienta de gestión de costos en empresas manufactureras. *Sapienza Organizacional*, 1-5. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5530/553057362004/html/>
- ComexPerú. (24 de Junio de 2022). *COMEXPERÚ*. Obtenido de ComexPerú: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-sector-construccion-registro-un-crecimiento-interanual-del-49-en-abril-de-2022>
- Exitosa Noticias. (27 de Agosto de 2022). *RADIO EXITOSA*. Obtenido de Radio Exitosa Web Site: <https://www.exitosanoticias.pe/edic-impresamateriales-construccion-han-incrementado-56-2022-n82721>
- Oficina Técnica de Difusión. (15 de Agosto de 2022). Nota de Prensa. *EN JUNIO DEL PRESENTE AÑO LA PRODUCCIÓN NACIONAL CRECIÓ 3.44%(131)*, 1-3. Lima,

- Lima, Perú: Instituto Nacional de Estadística e Informática. Obtenido de <https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/noticias/nota-de-prensa-no-131-2022-inei.pdf>
- Parra y Alfaro, J. L., Costafreda Mustelier, J. L., & Calvo Pérez, B. (2010). *MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN: CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD Y DESARROLLO*. Lima, Perú: Fundación Gómez Pardo. Obtenido de https://oa.upm.es/11669/2/Materiales_de_construcci%C3%B3n.Criterios_de_sostenibilidad_y_desarrollo.pdf
- Pontificia Universidad Católica del Perú. (2017). *Observatorio Laboral. Informe de Análisis Sectorial: Sector Construcción*. Lima: PUCP. Obtenido de https://cdn01.pucp.education/btpucp/2019/07/25201725/12_sector-construccion_vf_23-10-2017.pdf
- Quintero, J., & Sánchez, J. (Septiembre-Diciembre de 2006). La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico. *Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 1-14. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/993/99318788001.pdf>
- Romero Dessens, L. F., León Duarte, J. A., Alvarado Coronado, D. M., Llanes Robles, M. L., & Sanez Moreno, E. A. (09 de Abril de 2018). Almacén: área clave del proceso de producción en una empresa del ramo de la construcción al noroeste de México. *Ingeniería Industrial. Actualidad y Nuevas Tendencias.*, 1-7. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/2150/215057003005/html/>
- Sarli, R. R., Gonzáles, S. I., & Ayres, N. (2015). Análisis FODA. Una herramienta necesaria. *UNCuyo*, 9(1), 1-4. Obtenido de https://bdigital.uncuyo.edu.ar/objetos_digitales/7320/sarlirfo-912015.pdf
- Turkish Manufacturers. (15 de Marzo de 2022). *Turkish Exporter*. Obtenido de Forie Network: https://www.turkish-manufacturers.com/spanish/companies/baydarsan-makina-ltd-sti_111409.html
- Vilchis Salazar, R. (2007). LA GESTIÓN DE LOS MATERIALES EN LA CONSTRUCCIÓN. *UAM-AZC*, 1-14. Obtenido de https://administracionytecnologiaparaeldiseno.azc.uam.mx/publicaciones/2007/6_2007.pdf