

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



**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA INSTALACIÓN DE UNA
PLATAFORMA LOGÍSTICA PARA EL ALMACENAJE DE
PRODUCTOS Y SERVICIO DE DISTRIBUCIÓN A EMPRESAS DEL
DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, 2022**

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

AUTOR

Leidy Selene Rimarachin Vasquez

ASESOR

Jorge Augusto Mundaca Guerra

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

Chiclayo, 2022

Dedicatoria

Este proyecto de investigación está dedicada a mi madre querida la persona más especial en mi vida y también a toda mi familia que siempre me apoya y está a mi lado en todo momento, de forma incondicional en mis logros y derrotas, nunca permitiendo que me dé por vencida.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por guiarme y bendecirme en cada paso que doy, por darme la fuerza y la perseverancia para llegar a mi meta, agradezco también a mi familia por ser mi talón de Aquiles y no dejarme vencer, y a mis docentes por la formación impartida en todos estos años, ya que ha permitido aumentar mis conocimientos y tener una formación integral.

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA INSTALACIÓN DE UNA PLATAFORMA LOGISTICA PARA EL ALMACENAJE DE PRODUCTOS Y SERVICIO DE DISTRIBUCIÓN A EMPRESAS DEL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE, 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

4%

INDICE DE SIMILITUD

3%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

1%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1 transparencia.mtc.gob.pe 1%
Fuente de Internet

2 Submitted to Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo 1%
Trabajo del estudiante

3 www.coursehero.com 1%
Fuente de Internet

4 Submitted to Systems Link <1%
Trabajo del estudiante

5 repositorio.ulima.edu.pe <1%
Fuente de Internet

www.dspace.espol.edu.ec

Índice

Resumen	5
Abstract	6
CAPITULO I: Aspectos Generales del Proyecto de Inversión Privado.....	7
CAPITULO II: Resultados.....	15
CAPITULO III: Estudio Técnico: Diseño de la Función de Producción del Proyecto.....	48
CAPITULO IV: Estudio Organizacional y legal.....	66
CAPITULO V: Estudio Económico y Financiero	81
Conclusiones y Recomendaciones	94
Referencias.....	97

Resumen

La presente investigación es un proyecto de inversión para la instalación de una Plataforma Logística para el almacenaje de productos y servicio de distribución a empresas del departamento de Lambayeque. Este proyecto está orientado a todas las empresas comerciales, agroindustriales, industriales entre otros sectores que busquen una mayor seguridad y control de sus productos, disminución de costos y tiempo con la finalidad de convertir a la región Lambayeque como nodo logístico, receptor y distribuidor de tráfico comercial. Con respecto al análisis y evaluación del proyecto se ha determinado el flujo económico lo siguiente: Valor Actual Neto S/.24,473,629.34, Tasa Interna de Retorno 48.36%, Beneficio/Costo 2.33, Periodo de Recuperación 133.73% y el Periodo de Recupero de 2 años, 3 meses y 1 días y, para el flujo financiero lo siguiente: Valor Actual Neto S/. 27,009,233.32, Tasa Interna de Retorno 65%, Beneficio/Costo 3.13, y el Periodo de Recupero de 1 año, 7 meses y 6 días.

Palabras clave: Plataformas Logísticas, almacén, distribución, almacenamiento, inversión.

Abstract

The present investigation is an investment project for the installation of a Logistics Platform for the storage of products and distribution service to companies in the department of Lambayeque. This project is aimed at all commercial, agro-industrial, industrial companies, among other sectors, that seek greater security and control of their products, reduction of costs and time in order to convert the Lambayeque region as a logistics node, receptor and distributor of traffic. commercial. With respect to the analysis and evaluation of the project, the following economic flow has been determined: Net Present Value S/.24,473,629.34, Internal Rate of Return 48.36%, Benefit/Cost 2.33, Recovery Period 133.73% and the Recovery Period of 2 years , 3 months and 1 day and, for the financial flow, the following: Net Present Value S/. 27,009,233.32, Internal Rate of Return 65%, Benefit/Cost 3.13, and the Recovery Period of 1 year, 7 months and 6 days.

Keywords: Logistics platforms, warehouse, distribution, storage, investment.

CAPITULO I: Aspectos Generales del Proyecto de Inversión Privado

I.1 Introducción

Últimamente las organizaciones han optado por cambiar sus formas tradicionales de almacenar los productos y reemplazarlos por espacios tercerizados como plataformas logísticas, las cuales son creadas para complementar las actividades de distribución de productos, resguardando y agregando valor en la cadena de suministros (TheLogisticsWorld, 2022).

Según Sierra, et al. (2017) mencionan que las plataformas logísticas son áreas delimitadas que cuentan con una construcción adecuada para llevar a cabo diversos procesos logísticas, junto a un servicio y personal especializado para favorecer la necesidad de un servicio multimodal y de valor agregado de distribución, es decir que a través de una plataforma logística las empresas pueden tener un servicio que les brinde el control adecuado y los espacios disponibles para el resguardo de su mercadería que se destinará a la producción o al consumo directo, así mismo, ayudará al crecimiento y desarrollo del sector logístico nacional, además ordenarlo y organizarlo de mejor forma. Existen varios tipos de plataformas logísticas una de ellas son las plataformas de distribución unimodales las cuales son centros con infraestructuras especializadas que contienen los materiales y equipos convenientes para brindar un servicio de almacenamiento que gestione adecuadamente los circulación de inventarios o stocks y que lo haga con las mejores condiciones de calidad (Logisticaascoel, 2019). Esto quiere decir, que al tercerizar el servicio de logística permite que los costos de gestión disminuyan, y que ofrezcan un bien o servicio más rápido y de mejor calidad.

El Banco Mundial (2018) menciona que el Índice de Desempeño Logístico en el Perú es de 2.28 %, lo cual refleja un dato inferior que otros países de América Latina (BM, 2018). Asimismo, el MTC (2014), señala que el 2,8% de empresas en el mercado nacional tienen una armada de 11 a más automóviles en actividad, además que un 63.4% de micro o pequeñas empresas operan con solo con un transporte de distribución, y el restante 29.6%

gestionan sus operaciones con 2 a 5 transportes circulantes; es decir que actualmente la industria de transporte y carga terrestre no está implementado con las mejores condiciones y con los estándares de calidad internacional, puesto que, presenta falencias al mostrar un mercado nacional sin las competencias necesarias para operar de forma adecuada puesto que hay organizaciones que solo cuentan con un transporte de distribución y en algunos casos con 12.5 años de antigüedad que son empleados para carga, infringiendo las normas de calidad internacional, la cual acepta un vehículo de distribución con un promedio máximo de 8 años de antigüedad (MTC, 2014).

Por ello, el presente proyecto se gestionará en la región de Lambayeque, ubicado estratégicamente en el distrito de Chiclayo. Puesto que, es considerado como una ciudad relevante debido a su desarrollo económico, y según estudios ocupa la segunda mayor Tasa de Gestión Económica de la Región Norteña (Municipalidad Provincial de Chiclayo, 2011). Sin embargo, se ha observado que presenta algunas carencias como es el bajo nivel de oferta en plataformas logísticas, además de la deficiente de infraestructura vial que impide un mejor desarrollo para la región.

Según el Ministerio de Transporte y comunicaciones (en adelante MTC, 2020) en la primera Encuesta Nacional de Logística en el Perú dieron como resultado que de cada diez pedidos efectuados, seis de ellos no cumplen con la política de calidad debido a algunos percances que se presentan al realizar la entrega de los productos como retrasos o desperfectos en la mercadería. Lo que genera que las empresas presentan falencias al manejar de forma adecuada la gestión logística para preservar y dar un producto de calidad al cliente. Actualmente no existen plataformas logísticas de almacenaje en el Departamento de Lambayeque, por lo cual existe una demanda insatisfecha de servicios de almacenamiento y distribución en empresas del sector, ya que no hay un servicio que brinde a los clientes la tranquilidad de tener la mercadería con el control adecuado, con vehículos de carga aptos para la distribución de la misma y con profesionales especializados en el área. Asimismo, mencionan que a nivel nacional la inversión total por conceptos de logística representa un 16% de la gestión comercial de una empresa (Gestión, 2022), lo que equivale a decir que por cada cien soles que se efectúe como venta neta,

dieciséis soles se invierten en gestiones logísticas, lo cual genera un costo elevado para el producto. Según el MTC (2019), el sector de comercio en estos últimos años ha ido creciendo en las provincias como Cajamarca, Piura, Trujillo, Ica, Huancayo, Chiclayo, Arequipa, Puno, entre otros, lo que ha generado complejidad en la oferta del mercado y produciendo demandas en servicios que tienen impacto directo con el transporte y la logística, generando una necesidad de distribución a provincias que antes no existían.

Por otro lado este proyecto intenta promover el crecimiento y la consolidación del departamento de Lambayeque como nodo logístico, receptor y distribuidor de tráfico comercial.

Los servicios que se ofrecerán están divididos en dos unidades de negocio:

- Logística de productos comerciales: alimentos balanceados, granos y fertilizantes. Para lo cual cuenta con depósitos preparados para almacenar este tipo de productos, como lozas y silos.
- Logística de valor agregado: almacenamiento y distribución de los sectores de retail y consumo masivo, así como el manejo de su cadena de frío con el uso de sistemas WMS para la gestión del inventario en toda la cadena.

Finalmente, la presente investigación busca responder a la subsiguiente interrogante:

¿Es factible el proyecto de inversión privada para la implantación de una plataforma logística para el almacenaje de productos y servicio de distribución a empresas del departamento de Lambayeque, 2022?

Justificación

Se propone desarrollar un proyecto para la instalación de una Plataforma Logística que permita complacer la demanda insatisfecha de servicios de almacenamiento y distribución a organizaciones del sector comercial, agroindustrial estén ubicadas en la Región de Lambayeque, principalmente el distrito de Chiclayo.

Además, debido al débil Sistema de Logística Nacional y al bajo nivel de desarrollo de plataformas logísticas se han visto afectadas las empresas de la región, por ello, este

proyecto se propone con el fin de asegurar el activo de las organizaciones evitando demora en la entrega, y generando una ventaja competitiva frente a la competencia.

Asimismo, este proyecto de inversión es importante porque permite a las microempresas y medianas empresas del sector comercial, agroindustrial y manufacturera a contratar un servicio de logística externa que cumpla con plazos de entrega adecuados y el transporte de los productos en buen estado, además contar servicios adicionales como paquetería, paletería, carga completa, entre otros., de esta manera, las empresas mejorarán la experiencia de los clientes lambayecanos. Por último, también beneficiará a toda la comunidad con mayor desarrollo en el desempeño Logístico del Perú y con la generación de nuevos puestos de trabajo.

I.2 METODOLOGIA

Diseño de la investigación

El desarrollo de este estudio corresponde a una investigación exploratoria; debido a que, se podrá obtener nuevos conocimientos sobre la problemática que aqueja no solo al País; sino también, a la región Lambayeque. De la misma forma, se busca plantear una solución ante este problema, buscando el bien común.

Línea de investigación

GESTIÓN EMPRESARIAL PARA LA INNOVACIÓN

Objetivos

Objetivo General:

✓ Determinar la viabilidad del proyecto de inversión para la instalación de una Plataforma Logística para el almacenaje de productos y servicio de distribución a empresas.

Objetivo Específico:

- ✓ Determinar el modelo de negocio del proyecto de inversión.
- ✓ Determinar la viabilidad estratégica del proyecto de inversión.
- ✓ Determinar la viabilidad de 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.

Operacionalización de variables

VARIABLES	DIMENSIÓN	SUBDIMENSIÓN	INDICADOR	INSTRUMENTO	
VIABILIDAD DEL PROYECTO DE INVERSIÓN	EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN	Idea y Modelo de Negocio	Oferta de Valor	Árbol de Problemas Modelo CANVAS	
		PLAN ESTRATÉGICO	Entorno Empresarial: Análisis del Sector	Viabilidad estratégica del Sector	Cadena de Valor de Porter
	FODA		Diamante de Porter		
	Estrategias (Basadas en las estrategias competitivas)		Matriz SEPTE		
	- Costos y Precios		FODA Cruzado		
	- Diferenciación		Competitividad del Sector	Matriz EFI	
	- Enfoque Segmento			Matriz EFE	
	Ventajas Competitivas (Eficiencia, Eficacia, Calidad Innovación)			Matriz de Perfil competitivo	
	Visión		Objetivos, metas y estrategias genéricas	Axiología de la Empresa	
	Misión				
Valores					
Objetivos					
ESTUDIO DE MERCADO	EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN	Plan de Marketing Estratégico: Segmentación de Mercado	Descriptores: Nivel socio Económico/Estilo de vida Ubicación Beneficio Buscado (Necesidad)	Matriz de segmentación	
		DE	Investigación de Mercado: Demanda/Oferata	Mercado Objetivo Necesidad	Metodología de Investigación de Mercados
	Mercado Consumidor		Ingresos		
	Mercado Competidor		Gastos		
	Mercado de Productos Sustitutos		Pronósticos		
	Mercado Productos		Otras variables de	Variables	
	Complementarios		Mercados		
	Plan de Marketing Operativo:		Objetivos, Metas y Estrategias		Matriz ONEM
	Mezcla Comercial		De corto y mediano-largo plazo		Plan MKT

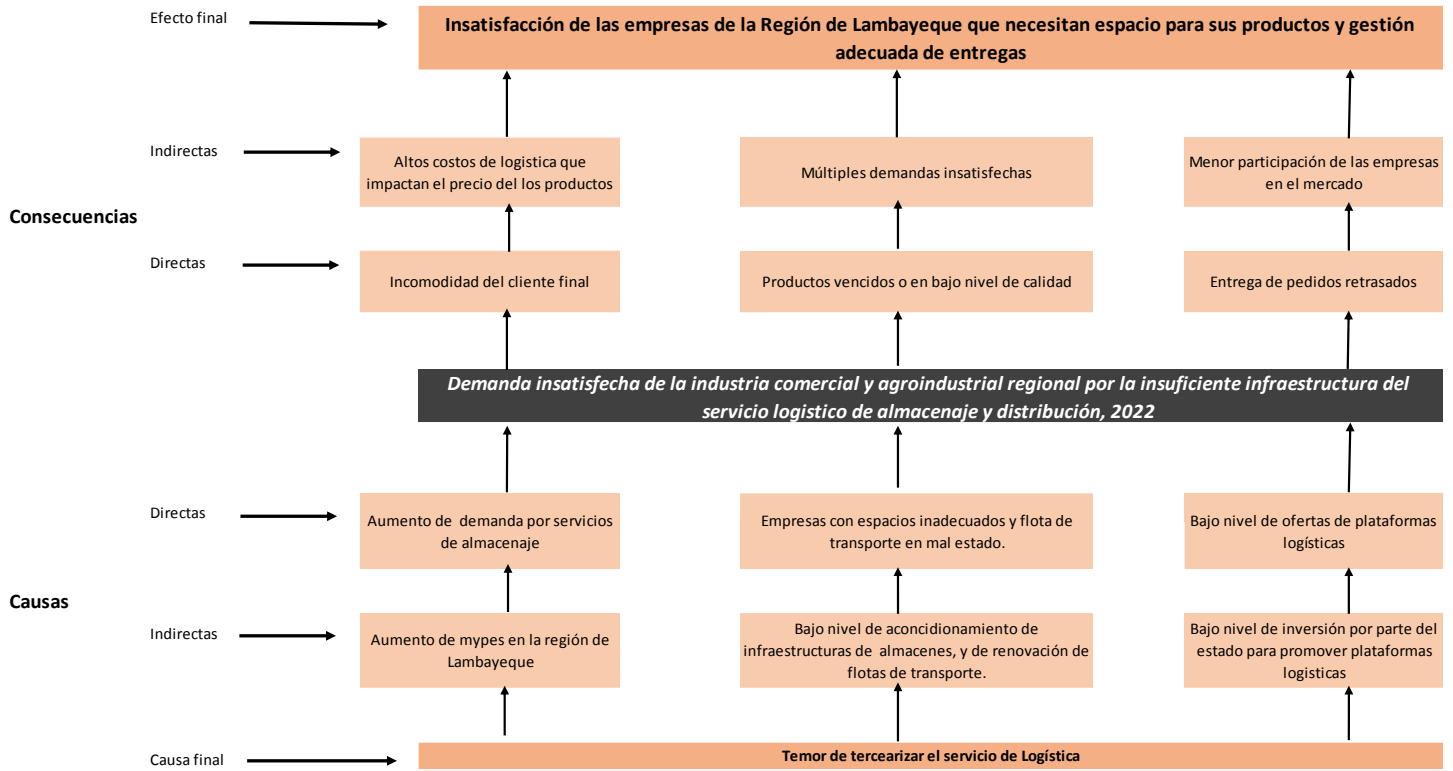
	Plan de Marketing Estratégico: Plan de posicionamiento	(Factores críticos de éxito) Ventajas competitivas a desarrollar con: Definición del producto Definición demanda objetivo Estrategia comercial: 4 Ps	Plan de posicionamiento
	Localización	Ubicación	Matriz Localización
	Producto	Requerimientos técnicos para el producto. Satisfactor de la necesidad	Casita de la Calidad QFD
	Procesos	Tecnología de los procesos/operaciones	Diagrama de Flujos
	Calidad y su control	Indicadores del Producto y del Proceso Condiciones de Trabajo	Ficha técnica producto y procesos
	Mano de Obra en Operaciones	Capacidad teórica o instalada	Mercado Objetivo
ESTUDIO TECNICO	Capacidad del negocio Cadena de Suministro y Logística: - Flujo Materiales - Flujo Información - Flujo Dinero - Flujo de Conocimiento	Factores clave de desempeño	Plan de aprovisionamiento: Proveedores, compras, inventarios, almacenes, mapeo procesos logísticos

		De corto y mediano-largo plazo	
	Plan de Operaciones (5P operaciones)		Matriz ONEM de Operaciones
	Aspectos Ambientales, Impactos Ambientales, Aspecto Legal	Objetivos, Estrategias y Presupuestos	Metas, y
	Modelo Organizacional	Funcional o Matricial	Cultura Organizacional, tamaño y Producto de la Empresa
	Estructura Orgánica	Por producto o por proceso	Organigrama
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	Talento Humano – Gestión del conocimiento	Indicadores gestión del talento humano: Reclutamiento Selección Integración Medición Desempeño	Herramientas de la Dirección de Personas
	Plan Organizacional	Política de Incentivos Delegación Reconocimiento MOF ROF Objetivos, Metas y Estrategias	Matriz ONEM Organizacional
	Estudio económico y financiero	Estructura Económica Financiera	Balance de Apertura Presupuestos Estado de Ganancias y Pérdidas
ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO	Diseño estratégico Económico y Financiero	Objetivos, Metas y Estrategia	Flujo de Caja Análisis de Sensibilidad y de Riesgo
Y		VAN E/F TIR E/F	Apalancamiento Operativo y Financiero

CAPITULO II: Resultados

II.1 Árbol del problema

ÁRBOL DE PROBLEMAS



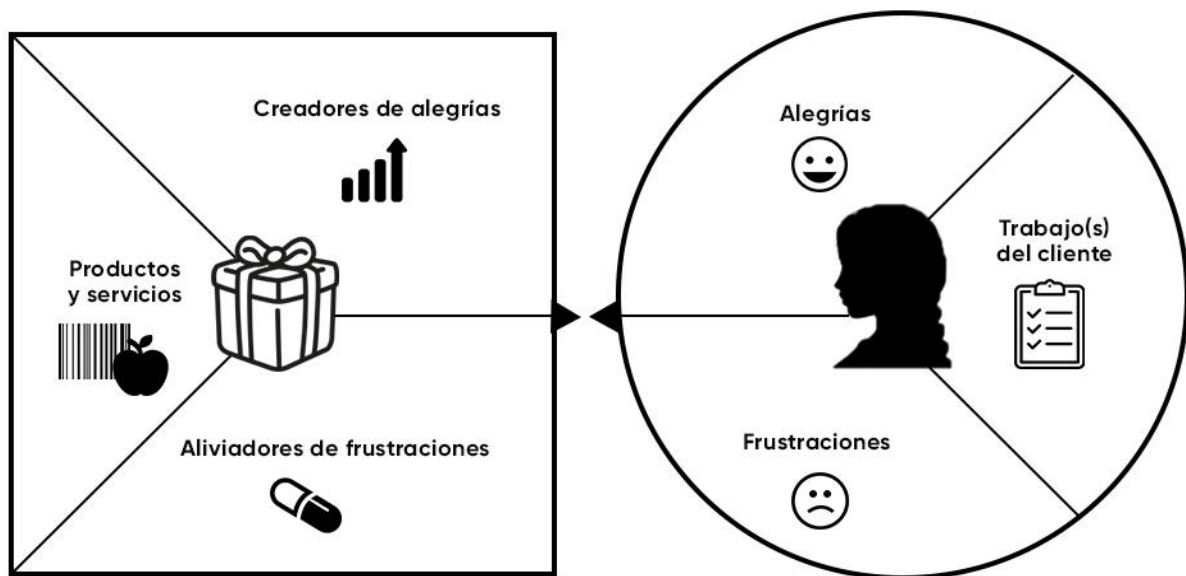
II.2 Modelo de Negocio

Propuesta de valor del proyecto: Modelo CANVAS

MODELO CANVAS

<p>Socios Claves: Los socios claves de la empresa serían los inversionistas, grupo empresariales estratégicos y socios industriales.</p>	<p>Actividades Claves:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hacer una campaña de promoción con empresas que sean posibles clientes. - Adecuada gestión logística de alta calidad - Constante control de inventarios 	<p>Propuesta de valor emocional: El beneficio de reducir los costos logísticos del sector empresarial</p> <p>Propuesta de valor racional:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ofrecer un servicio logístico de alta calidad y minimizando costos. 2. Utilizando el método Just in time 3. Equipamiento de alta tecnología. 4. Precios razonables 5. Planificación cuidadosa 	<p>Relaciones con Clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estar en la busca continúa de las preferencias y deseos del clientes. - Crear contenido de calidad por redes sociales e interacción con el cliente - Brindar soluciones rápidas a los problemas del cliente 	<p>Segmento de clientes: Dirigido a las empresas principalmente de la Región Lambayeque y provincias del Norte del Perú, de los sectores de comercialización, fabricación, agroindustrias, entre otros.</p>
	<p>Recursos Claves:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Anfitriones e influencers locales. - Capacitación constante a los colaboradores comunicandoles las gestiones de calidad. - Equipos con tecnología de última generación que faciliten y mejoren la gestión 		<p>Canales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Medios digitales (publicidad) - Sitio Web - Aplicaciones Móviles 	
<p>Estructura de costos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Salario de los colaboradores - Instalación e infraestructura de la plataforma - Autos para distribución - Desarrollo y Expasión - Aspectos legales y seguros 		<p>Flujo de Ingresos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Servicio de almacenamiento y mantenimiento de productos de las empresas, según el # de días o volumen de productos - Servicio de distribución de mercadería 		

Propuesta de Valor Emocional: Utilidad o beneficio Psicosocial



PERFIL DEL CLIENTE:

Trabajo del cliente

- Funcionales: Ofrecer un bien o servicio de alta calidad.
- Sociales: Quedar bien con sus clientes.
- Personales Emocionales: Seguridad en el inventario y entrega de pedidos.

Frustraciones

- Efectos Secundarios: Sobrecostos en sus procesos.
- Obstáculos: Falta de espacio en su almacén
- Riesgos: Deterioro o pérdida de mercadería

Alegría

- Alegrías necesarias: Almacenar el producto.
- Alegrías esperadas: Tener en buen estado el producto.
- Alegrías deseadas: Tener control del inventario de mercadería en tiempo real.

PROPUESTA DE VALOR:

Productos y servicios

- Servicio de almacenaje y gestión de stocks

- Servicio de distribución de mercadería
- Comercialización y merchandising

Aliviadores de Frustraciones

- Amplios espacios de almacenaje con infraestructura moderna y reducir los costos logísticos del sector empresarial.

Creadores de Alegrías

- Incorporar sistemas tecnológicos en los procesos para que brinden un dato real al cliente sobre su mercadería y faciliten la entrega en el tiempo preciso que lo requiere el cliente.

Propuesta de Valor Racional: Caracterización del Producto Bien o Servicio

El presente proyecto de negocio se realizará con la finalidad de enfocarse en dos elementos principales: el servicio y la minimización de costos. Donde el servicio que se brinde cuente con un inventario disponible que cumpla de manera adecuada con los requerimientos de materiales o productos del cliente y tener la entrega del pedido de forma rápida, asimismo garantizar la confiabilidad del servicio mediante la capacitación del personal, la planificación cuidadosa y la mejora continua. Por otro lado, conseguir los costos combinados más bajos para tener una ventaja competitiva en los procesos.

II.3 Análisis del entorno - Plan Estratégico

Marco conceptual:

ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

• DIFERENCIACION

Debido al fuerte crecimiento de las necesidades de contar con espacios logísticos que permitan mantener en buen estado el producto, surge la necesidad de brindar un servicio que sea de alto valor, comenzando con una buena ubicación, el seguimiento

de los envíos, frecuencia de entregas en los plazos estimados, calidad en los procesos logísticos y la distribución de los productos.

• ENFOQUE SEGMENTO

Se sabe que el proyecto está dirigido principalmente para la Región Lambayeque, Chiclayo por ser este el principal articulador de nodo logístico de las provincias norte-orientales del Perú (MTC, 2014). Teniendo aproximadamente 85 mil 916 empresas en la Región de Lambayeque, donde 83 170 son microempresas entre ellas representada por 34 569 empresas comerciales y 5 184 empresas manufactureras (INEI, 2018), sectores principalmente a los que me dirijo. Por lo cual, lo que se busca es contar con una plataforma logística que permita satisfacer la demanda empresarial insatisfecha por la insuficiente infraestructura de almacenamiento y transporte de la mercadería. De esta forma se evitaría la ruptura de carga en las cadenas de transporte y logística de las empresas del sector logrando la optimización de los procesos.

• TECNOLÓGICA

Es importante implementar en los procesos equipos y sistemas tecnológicos puesto que ayuda a agilizarlos, que sean más eficientes, aumentando los niveles de eficiencia y desarrollo, logrando así la rentabilidad de la plataforma (Unir, 2019). Por ello, se implementaría un buen sistema de compra y venta, tracking para el seguimiento de la distribución de productos, asimismo la tecnología Big data para aportar mayor trazabilidad y mejorar el servicio al cliente, también la automatización de almacenes, el uso de drones. De esta manera, emplear estas tecnologías ayudará a tener una visión analítica de los datos.

VENTAJAS COMPETITIVAS

• EFICIENCIA

Se automatizará las actividades involucradas con el transporte a través de la implementación de un software adecuado para la organización y mejora de las rutas estimadas, para brindar un servicio de última milla capaz de mejorar la satisfacción del cliente y la optimización de los procesos. También es necesario conocer los tiempos y las cantidades sobre la realización del servicio de entrega, ya que de esto depende si aumenta la gestión y el rendimiento de la operatividad. Asimismo, se llevará a cabo un excelente diseño de la infraestructura de los almacenes para la adecuada gestión de los suministros y la productividad logística.

- **CALIDAD**

Este proyecto intenta aumentar la calidad de los insumos o mercadería del mercado meta, para que se mantenga en buen estado, aumentando su competitividad, fidelización de los clientes y diferenciación. Por ello, para lograr que los procesos logísticos sean de calidad se aplicará códigos únicos por producto para facilitar la búsqueda y selección de los productos. Además de comprar un sistema que permita realizar una planeación y organización avanzada, que permita la resolutivez rápida ante cualquier percance o inconveniente que se presente en la cadena de valor.

- **INNOVACION**

Este es un proyecto con capacidades de investigación que incluyen una gama de tecnologías, comenzando con equipos y materiales automatizados que faciliten las actividades diarias, además de incorporar sistemas de información que brinden un reporte diario, actualizado y en tiempo real de los datos e inventarios para mejorar la toma de decisiones, asimismo, se presente hacer un buen diseño de la plataforma logística con la finalidad de aprovechar todos los espacios posibles y agregarle valor a cada área de la organización.

PRINCIPIOS AXIOLOGICOS

- **VISION**

Mantenerse como la empresa líder en transformación logística y generando valor a las empresas de todo el Perú.

- MISION

Ayudar en el desarrollo de la logística nacional, generando valor en la calidad de los productos, a través de nuestro servicio y asesoría, agregando una ventaja competitiva a las organizaciones.

- VALORES

La comunicación:

Facilita la organización y naturalidad entre las interacciones de las personas de un determinado grupo de interés, además aumenta el rendimiento laboral, la eficacia de las actividades, y propaga una cultura organizacional pacífica.

Trabajo en equipo:

Reconoce las habilidades y capacidades de las demás personas del equipo, coordina y organiza las tareas con la finalidad de tener una colaboración en conjunto donde se aumente el desempeño laboral con la finalidad de alcanzar los objetivos de la organización.

La empatía:

Reconoce la sensibilidad de los demás y comprende que cada persona tiene diferente perspectiva, diversas razones que motivan su acción, además, permite resolver los conflictos de forma más rápida.

La innovación:

Promueve un ambiente de creatividad y de ideas innovadoras para fomentar nuevas formas de resolver los problemas o necesidades insatisfechas del mercado objetivo.

- OBJETIVOS

- Al 2025 atraer un 70% del mercado meta, incrementando la calidad del servicio en las empresas ya establecidas.
- Al 2025 haber fomentado el desarrollo laboral a través de la empleabilidad en la plataforma logística.
- Al 2025 reducir la informalidad de las microempresas a un 25%.

La Industria o Sector - Análisis del micro entorno

- Cinco fuerzas competitivas de Porter

- a) Nuevos Competidores

La amenaza del ingreso de nuevos adversarios en el mercado no es relevante en este sector de plataformas logísticas puesto que las barreras de entrada son difíciles de cruzar, ya que requiere de una gran inversión, de un buen diseño logístico y de una excelente ubicación. Además, según el Índice de Competitividad Global (ICG) el Perú se encuentra en la posición 70, por debajo de la media y muestra los peores resultados en la competitividad de innovación tecnológica, lo que resulta una desventaja para los nuevos competidores. Finalmente, aquellos países que cuenta con plataformas logísticas constituidas y muy desarrolladas, es poco probable que en el Perú se acepte el ingreso de otras naciones que ofrezcan servicios de logística y distribución por los próximos años.

- b) Poder de Negociación de proveedores

Para lograr acceder a proveedores de calidad en el sector plataformas logísticas en nuestro país, se necesita importar de otros países desarrollados los equipos y

maquinaria tecnológica, por tal razón es que se contacta a proveedores externos para poder ofrecer los mejores equipos que puedan facilitar el proceso y que puedan contribuir para brindar un servicio de calidad, y también para acceder a los equipos o implementos no habidos en nuestro país. Es por ello que los proveedores externos tienen precios elevados de por sí y cabe mencionar que estos precios se han incrementado aún más tras las elevadas importaciones y la creciente demanda de los materiales y productos que necesita el mercado nacional del sector construcción en nuestro país, todo ello sujetado también a la actual coyuntura que el Perú está viviendo. Por lo tanto, se concluye que en general el poder de negociación de los proveedores externos a nuestro país, es alto, ya que dependeremos de los precios que ellos para poder acceder a los equipos que se necesite en nuestro país y que no tengamos a nivel nacional.

c) Poder de Negociación de clientes

El crecimiento del sector de comercio en estos últimos años se ha generado por el aumento de los centros comerciales y supermercados en las distintas provincias lo cual ha impactado de forma significativa en el sector logístico y de transporte generando una necesidad de distribución (MTC, 2019), por ello, el poder de negociación de los compradores es bajo, ya que dentro de esta población existen empresas dispuestas a pagar el precio que se establezca para acceder a un mejor servicio que conserve los productos con mayor calidad.

d) Rivalidad entre competidores existentes

La rivalidad del sector está relacionada con las plataformas logísticas que se encuentran en otras provincias ubicadas en los puertos de todo el litoral costero y que también son considerados como nodo logísticos. Siendo así que, Piura, Callao, Yurimaguas son los puertos con mayor desembarque; por tanto, esto hace que las regiones sean más competitivas. Así mismo, Lambayeque no cuenta con un puerto de desembarque lo que puede generar que los clientes que reciben productos del

extranjero opten por el servicio de plataformas logísticas de otras regiones resguarden su mercadería o la distribuyan a otras regiones.

e) Amenaza de productos sustitutos

Se puede mencionar que los productos sustitos son las empresas de carga y transporte de la Región de Lambayeque que hacen entregas interprovinciales, puesto que al no haber actualmente ninguna plataforma logística en Lambayeque las empresas actualmente optan por este servicio, además se podría considerar como producto sustito los propios almacenes de las empresas donde guardar sus productos en caso no deseen tercerizar el servicio.

Análisis del macro entorno

- Matriz SEPTED

a) Factores Políticos

Para la realización y gestión del proyecto se debe tener en cuenta el aspecto político puesto que es factor importante. Actualmente, el Perú atraviesa por una incertidumbre debido a la constante inestabilidad política y el estancamiento de políticas públicas en el Perú, es un síntoma de un gobierno debilitado y continuo desafíos de gobernabilidad. Según la revista El Comercio (2022a) informa que las tensiones entre el presidente Pedro Castillo, el gabinete ministerial y el Congreso han aumentado la incertidumbre política, lo que desalienta las perspectivas de inversión. Puesto que, el proceso de vacancia presidencial desde el Congreso contra el presidente Castillo debido a las investigaciones por corrupción, es la señal más reciente de las tensiones políticas en el país.

Por otro lado, en el ámbito legal mediante Memorándum (M) N° 38-2018-MTC/02 y Oficio (M) N° 03-2018-MTC/02 se emiten los documentos técnicos "Plan de Desarrollo de los Servicios Logísticos de Transportes" y "Plan de

Desarrollo Logístico en Vías Subnacionales” (MTC, 2019); por lo cual influyen en todo el sector logístico, ya que brindan avances sobre el Plan de Acciones Inmediatas y Plan a Mediano y Largo Plazo que se estiman en el País.

b) Factores Económicos

Según Roxana Barrantes (IEP) explica que la inestabilidad política reduce la tasa de crecimiento económico de un país, por lo cual, si el crecimiento económico del Perú sigue a tasas de 3% anual o alrededores, el proceso para lograr una calidad de vida aceptable que nos ayude a contrarrestar las condiciones más vulnerables para todos los peruanos, será más lento (El comercio, 2022b).

Por otro lado, el índice de inflación en alimentos y bebidas hasta el mes de marzo del 2022 fue de 9.2%, los productos más representativos son fideos, huevos, carnes, entre otros; sin embargo esto afecta y genera un déficit en la canasta básica familiar de todos los peruanos (IPE, 2022).

c) Factores sociales

A raíz del Covid-19 el rendimiento económico a nivel nacional se ha visto afectada puesto que según normativas del gobierno muchos negocios tuvieron que cerrar sus instalaciones por la cuarentena, lo que produjo que estos se afecten ya no sus ventas reducirían. Por ello, según la asociación de exportadores informó que el Producto Bruto Interno tuvo un desbalance de -12.5%, esto impacto de forma significativa a los negocios nacionales a generar nuevas formas ventas y utilizar las plataformas digitales para dar a conocer y generar nuevas estrategias de marketing para sus productos.

Además de ello, se sumaron las crisis en los procesos logísticos de exportación internacional puesto que los pedidos llevaban con retrasos y no podían atender

la demanda insatisfecha, asimismo el flete aumento en un 10% lo que impactó en el precio final de las mercancías (Pool, 2021).

d) *Factor tecnológico*

Según la Cámara Peruana de Comercio Electrónico (CAPECE, 2021), el e-commerce ha tenido un desarrollo económico de 240% durante la pandemia de Covid-19 ya que como se comentaba antes todas las organizaciones tuvieron que reestructuras y diseñar estrategias que les permitan generar ventas en las plataformas virtuales, así como ver los procesos de almacenaje y distribución de los productos para atender las necesidades de forma eficiente.

De esta manera, la pandemia también ha dejado efectos positivos como la trascendencia del comercio electrónico, acelerando los procesos digitales en un menor tiempo, al mismo tiempo esto ha generado ciertos desafíos para las plataformas logísticas, puesto que deben estar preparados para atender una demanda creciente, puesto que el comportamiento de los clientes cada vez es mayor y sus motivaciones por generar compras online aumenta.

e) *Factor Ecológico*

El entorno en donde nos movemos y habitamos es el medio ambiente a través de él nos permite realizar distintas actividades día a día, por ello debemos tener conciencia en utilizar los recursos que nos brinda y asumir total responsabilidad en protegerlo y cuidarlo, y desde nuestros proyectos contribuir con la responsabilidad empresarial que hoy en día es muy importante para lograr el desarrollo sostenible.

Birou (1995, como se citó Alania, 2013) menciona que una forma adecuada de gestionar los servicios logísticos es mediante acciones que tomar decisiones con responsabilidad ambiental, como comprar productos biodegradables y amistosos con el medio ambiente. Por otro lado, últimamente se han generado trabajos de investigación sobre las cadenas de valor, en base a conceptos de triple línea es decir, como la gestión estratégica su transparencia en la integración social.

- Megatendencias y Tendencias de la nueva economía

Debido a los cambios tecnológicos, las organizaciones vienen trabajando cada vez en el comercio electrónico y por ende también en actividades logísticas que sean eficientes para hacer frente a la demanda del mercado, la cual requiere de equipos tecnológicos que permitan automatizar los procesos para hacerlo más rápidos y de mejor forma, así como implementar en la inteligencia artificial pues minimiza las falencias de los procesos, los vuelve más eficientes, generando un servicio en óptima calidad y generando mayor rentabilidad económica en las empresa, de igual forma los sistemas de información que permiten conocer y predecir la demanda de compras y ventas (gusto y preferencia) para atender y satisfacer las necesidades de los clientes de forma adecuada. Así como en el sector logístico realizar mejoras planificaciones y coordinaciones de las rutas de entregas, llegar a nuevos clientes, gestionar mejor los inventarios y alistar los pedidos en menor tiempo (Andina, 2021).

Cadena de valor de la empresa o sector

ACTIVIDADES DE APOYO	INFRAESTRUCTURA
	<p>. En el sector logístico no existe una plataforma logística en la Región Lambayeque. Según el Cumplimiento de la Norma Sanitaria para los Sistemas de Plataformas Logísticas con Decreto Supremo N° 022-2021-MTC, que facilita el adecuado uso y desarrollo de las plataformas logísticas de titularidad</p> <p>. De acuerdo con la Asociación de Fomento de la Infraestructura (AFIN) "la actividad privada debería contar con un sistema logístico que integre la infraestructura vial, aeropuertos, plataformas logísticas permitiendo el transporte de productos de forma óptima y a menor precio (El Comercio, 2017).</p> <p>. El sector logístico en el Perú se incrementó de 10% a 15% durante los últimos diez años, asimismo, este sector gira 1600 millones de soles anualmente, incluyendo a 800 empresas en el Perú (Gestión, 2019).</p> <p>. Dentro de las principales empresas del sector, la empresa Ransa ha logrado certificar sus procesos de calidad según la norma ISO 9001:2008, así como la OHSAS 18001 para reducir los peligros laborales.</p>
	GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS
	<p>. En el sector logístico, casi el 35% de trabajadores es informal, es decir no cuenta con planilla y beneficios de acuerdo a ley. Asimismo, el sector de transporte tiene un dato de 83% de informalidad (Gestión, 2019).</p> <p>. La empresa Ransa brinda excelentes condiciones laborales, un contrato de trabajo formal, seguridad laboral para los colaboradores, y salarios justos de acuerdo a ley.</p>
	TECNOLOGÍA
	<p>. Sistema Integrado de Gestión, CRM para monitorización de los datos de la empresa.</p> <p>. Contar con Inteligencia Artificial, robots que contribuyan en la gestión.</p> <p>. Contratación de sistemas de automatización para picking</p> <p>. Sistemas de visión artificial para verificar la cantidad de referencias de un lote, de una unidad de carga o de un embalaje.</p>
	COMPRAS
	<p>El sector logístico necesita instalaciones principales: Columnado, instalación eléctrica, ventilación, contra-incendios, seguridad, medio ambiente, eliminación de barreras arquitectónicas. Asimismo, materiales: principalmente los suelos para lo cuales se debe tener presente la resistencia al movimiento de los equipos de mantenimiento, la higiene y la seguridad (Salazar, 2022).</p>

ACTIVIDADES PRIMARIAS	LOGISTICA DE ENTRADA	OPERACIONES PRODUCTIVAS	LOGISTICA DE SALIDA	MARKETING Y VENTAS	SERVICIOS POSTVENTA
	En la Empresa Ransa se da lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> . Revisión en seguridad de la mercadería que ingresa a la Plataforma. . Descarga de producto entrante. . Validación de fecha de vencimiento. . Ingreso de mercadería en sistema. . Transporte de productos al almacenamiento. 	En la Empresa Ransa realiza operaciones y actividades, que tiene como fin almacenar y resguardar Se realiza la recepción, almacenamiento de producto terminado, picking, despachos, devoluciones, merchandising, coordinación y distribución.	La Empresa Ransa, utiliza un Software de Optimización de Rutas, preparar adecuadamente los pedidos según programación de rutas desde el almacén hacia la dirección del cliente. Además, valida la confirmación de entrega de pedido "entregado", "no entregado", según corresponda.	Asimismo: Ransa hace un Benchmarking de su competencia a nivel nacional e internacional para evaluar las nuevas estrategias. Elabora campaña de marketing y la publica en revistas de los sectores donde está su público meta enfocándose en los nuevos servicios. Realiza contenido informativo y videos instructivos para dar a conocer el servicio.	Finalmente: La atención del personal es con herramientas de Big Data para obtener información directamente de la experiencia del cliente como punto de referencia a la hora de implementar cambios de mejora Ofrece asesorías para guiar al cliente en el plan logístico adecuado para resguardar su mercadería.

FODA

F	D
Buena capacidad financiera.	Carencia de Gestión Comercial.
Cobertura a nivel regional de las gestiones logísticas.	Bajo nivel de respuesta ante nueva exigencia del mercado.
Alto nivel de estándares de seguridad de procesos dentro de la plataforma.	Alto nivel de costos operativos (mano de obra, tecnología, seguros) que encarecen el servicio.
Infraestructura de gran amplitud para satisfacer toda la cadena logística.	Carencia de un área de innovación tecnológica.
Colaboradores capacitados, calificados y con experiencia en operaciones logísticas.	Inexistencia de infraestructura portuaria en la Región de Lambayeque.
Sistema de información integrado con el sistema de los clientes para mejorar los procesos.	Fuerte competencia a nivel nacional.
Equipos automatizados de alta tecnología.	
Ubicación estratégica.	
O	A
Bajo nivel de Ofertas en el mercado de Plataformas Logísticas.	A raíz del Covid-19 los costos han incrementado por normas de sanidad.
Tendencia creciente al outsourcing del servicio logístico	Dificultades de transabilidad dentro de la Región, debido a la falta de inversión en carreteras.
Mayor tendencia al comercio electrónico, por ende, un aumento de centros de almacenamiento de productos (Andina, 2022).	Falta de estabilidad política nacional que limitan el cumplimiento de las entregas a tiempo, debido a bloqueos y paros nacionales.
La Región de Lambayeque, Distrito de Chiclayo es nodo Logístico y articulador de Yurimaguas e Iquitos, desde dónde se organiza la relación fluvial con Brasil (MTC, 2014).	Gran parte de esta nueva demanda es atendida por emprendedores informales, autos particulares brindan servicio logístico principalmente a micro y pequeñas empresas (Gestion, 2021).
Fácil acceso al manejo de marketing digital para dirigirse al mercado meta	
Tendencia creciente de nuevo servicio: Última Milla (Gestion, 2021).	
Entrada a nuevos mercados para empresas mediante los Tratados de Libre Comercio	

Viabilidad estratégica

- **Matriz EFI**

MATRIZ EFI – Evaluación de Factores Internos			
	Peso	Calificación	Total Ponderado
Fortalezas			
Buena capacidad financiera.	0.10	4	0.40
Cobertura a nivel regional de las gestiones logísticas.	0.10	4	0.40
Alto nivel de estándares de seguridad de procesos dentro de la plataforma.	0.08	3	0.24
Infraestructura de gran amplitud para satisfacer toda la cadena logística.	0.08	4	0.32
Colaboradores capacitados, calificados y con experiencia en operaciones logísticas.	0.06	3	0.18
Sistema de información integrado con el sistema de los clientes para mejorar los procesos.	0.07	3	0.21
Equipos automatizados de alta tecnología.	0.10	4	0.40
Ubicación estratégica.	0.07	3	0.21
Debilidades			
Carencia de Gestión Comercial.	0.06	2	0.12
Bajo nivel de respuesta ante nueva exigencia del mercado.	0.05	1	0.05
Alto nivel de costos operativos (mano de obra, tecnología, seguros) que encarecen el servicio.	0.06	2	0.12
Carencia de un área de innovación tecnológica.	0.06	1	0.06
Inexistencia de infraestructura portuaria en la Región de Lambayeque.	0.05	1	0.05
Fuerte competencia a nivel nacional.	0.06	2	0.12
TOTAL	1.00		2.88
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = debilidad mayor	2 = debilidad menor	3 = fortaleza menor	4 = fortaleza mayor

Nota: Elaboración propia- Matriz EFI

- Matriz EFE

MATRIZ EFE – Evaluación de Factores Externos			
	Peso	Calificación	Total Ponderado
Oportunidades			
Bajo nivel de Ofertas en el mercado de Plataformas Logísticas.	0.11	4	0.44
Tendencia creciente al outsourcing del servicio logístico	0.09	3	0.27
Mayor tendencia al comercio electrónico, por ende, un aumento de centros de almacenamiento de productos (Andina,2022).	0.10	4	0.4
La Región de Lambayeque, Distrito de Chiclayo es nodo Logístico y articulador de Yurimaguas e Iquitos, desde dónde se organiza la relación fluvial con Brasil (MTC, 2014).	0.12	4	0.48
Fácil acceso al manejo de marketing digital para dirigirse al mercado meta	0.09	3	0.27
Tendencia creciente de nuevo servicio: Última Milla (Gestión, 2021).	0.11	4	0.44
Entrada a nuevos mercados para empresas mediante los Tratados de Libre Comercio	0.10	3	0.3
Amenazas			
A raíz del Covid-19 los costos han incrementado por normas de sanidad.	0.06	1	0.06
Dificultades de transabilidad dentro de la Región, debido a la falta de inversión en carreteras.	0.08	2	0.16
Falta de estabilidad política nacional que limitan el cumplimiento de las entregas a tiempo, debido a bloqueos y paros nacionales.	0.07	2	0.14
Gran parte de esta nueva demanda es atendida por emprendedores informales, autos particulares brindan servicio logístico principalmente a micro y pequeñas empresas (Gestión, 2021).	0.07	1	0.07
TOTAL	1		3.03
Los valores de las calificaciones son los siguientes:			
1 = debilidad mayor	2 = debilidad menor	3 = fortaleza menor	4 = fortaleza mayor

Nota: Elaboración propia-Matriz EFE

Análisis Matricial

En conclusión, se deduce que si hay una viabilidad estratégica; ya que, las Fuerzas de Porter, la matriz SEPTED, la Cadena de Valor y el FODA hacen que el proyecto sea viable; ya que, el sector logístico está en constante crecimiento. Además, se observa que tanto para la Matriz EFI y EFE se encuentran en un contexto favorable, con calificaciones de 2.88 y 3.03 respectivamente, lo que quiere decir que es favorable para la empresa.

ATAQUE	ATAQUE	RESISTIR	4
ATAQUE	RESISTIR	DEFENSA	3
RESISTIR	DEFENSA	DEFENSA	2
4	3	2	1

En relación a la matriz se usaron los resultados obtenidos en la matriz interna de 3.31 y en la matriz externa de 2.82, ubicándose en la parte superior del cuadrante, es decir, en *Ataque*. Lo que quiere decir que puede atacar el mercado, empleando estrategias para el desarrollo y crecimiento del proyecto.

FODA CRUZADO

FASE 1

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<p>Buena capacidad financiera.</p> <p>Cobertura a nivel regional de las gestiones logisticas.</p> <p>Alto nivel de estándares de seguridad de procesos dentro de la plataforma.</p> <p>Infraestructura de gran amplitud para satisfacer toda la cadena logistica.</p> <p>Colaboradores capacitados, calificados y con experiencia en operaciones logisticas.</p> <p>Sistema de información integrado con el sistema de los clientes para mejorar los procesos.</p> <p>Equipos automatizados de alta tecnologia.</p> <p>Ubicación estratégica.</p>	<p>Carencia de Gestión Comercial.</p> <p>Bajo nivel de respuesta ante nueva exigencia del mercado.</p> <p>Alto nivel de costos operativos (mano de obra, tecnologia, seguros) que encarecen el servicio.</p> <p>Carencia de un área de innovación tecnológica.</p> <p>Inexistencia de infraestructura portuaria en la Región de Lambayeque.</p> <p>Fuerte competencia a nivel nacional.</p>
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
<p>Bajo nivel de Ofertas en el mercado de Plataformas Logisticas.</p> <p>Tendencia creciente al outsourcing del servicio logistico</p> <p>A raíz de la pandemia, hay mayor tendencia al comercio electrónico, por ende, un aumento de centros de almacenamiento de productos (Andina, 2022).</p> <p>La Región de Lambayeque, Distrito de Chiclayo es nodo Logistico y articulador de Yurimaguas e Iquitos, desde dónde se organiza la relación fluvial con Brasil (MTC, 2014).</p> <p>Fácil acceso al manejo de marketing digital para dirigirse al mercado meta</p> <p>Tendencia creciente de nuevo servicio: Última Milla (Gestión, 2021).</p> <p>Entrada a nuevos mercados para empresas mediante los Tratados de Libre Comercio</p>	<p>El bajo nivel de Ofertas de Plataformas logisticas es una oportunidad de satisfacer esas necesidades y ser pioneros en el sector, por ello se debe complementar con personal que sea capacitado y calificado.</p> <p>Tendencia creciente de outsourcing del servicio logistico, por ello se implementará innovación tecnológica y eficiencia para mejorar el servicio logistico.</p> <p>Chiclayo es nodo logistico del Nor Oriente del Perú implementar un sistema logistico estructurado hace frente a la demanda insatisfecha del servicio logistico y distribución</p> <p>Ubicación estrategica, plataforma con alta tecnologica para satisfacer las necesidades de última milla</p> <p>El servicio ofrece servicio de transporte a los distintos tipos de carga para expandir en los mercados</p>	<p>Las pymes desconocen los beneficios al tercerizar la logistica, no hay ofertas en este sector, seriamos pioneros en el servicio.</p> <p>A nivel nacional hay empresas logisticas con posicionamiento de marca y ubicación estrategica, por ello se busca la diferenciación de la marca.</p> <p>Incrementar planes estratégicos y promocionales a través de las redes sociales para generar confianza al cliente</p> <p>Gestionar programas de capacitación tecnológica y adoptar software en toda la cadena de valor del sector logistico para generar una mejor organización del mismo.</p>
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
<p>A raíz del Covid-19 los costos han incrementado por normas de sanidad.</p> <p>Dificultades de transabilidad dentro de la Región, debido a la falta de inversión en carreteras.</p> <p>Falta de estabilidad política nacional que limitan el cumplimiento de las entregas a tiempo, debido a bloqueos y paros nacionales.</p> <p>Gran parte de esta nueva demanda es atendida por emprendedores informales, autos particulares brindan servicio logistico principalmente a micro y pequeñas empresas (Gestión, 2021).</p>	<p>Ofrecer excelentes salarios a los colaboradores del sector logistico con salarios superiores que al de las empresas logisticas de la competencia.</p> <p>Generar alianzas estratégicas con el estado peruano para que apoye la inversión privada del sector logistico evitando mayor participación de las empresas logistico del extranjero.</p>	<p>Captar inversiones privadas nacionales del sector logistico para ofrecer mejores infraestructuras y así poder competir eficientemente.</p> <p>Mitigar el impacto climatológico con el uso de la tecnologia.</p>

FODA CRUZADO FASE 2		
FORTALEZAS	DEBILIDADES	
Buena capacidad financiera. Cobertura a nivel regional de las gestiones logísticas. Alto nivel de estándares de seguridad de procesos dentro de la plataforma. Infraestructura de gran amplitud para satisfacer toda la cadena logística. Colaboradores capacitados, calificados y con experiencia en operaciones logísticas. Sistema de información integrado con el sistema de los clientes para mejorar los procesos. Equipos automatizados de alta tecnología. Ubicación estratégica.	Carencia de Gestión Comercial. Bajo nivel de respuesta ante nueva exigencia del mercado. Alto nivel de costos operativos (mano de obra, tecnología, seguros) que encarecen el servicio. Carencia de un área de innovación tecnológica. Inexistencia de infraestructura portuaria en la Región de Lambayeque. Fuerte competencia a nivel nacional.	
OPORTUNIDADES	ESTUDIO TÉCNICO	ESTUDIO DE MERCADO
Bajo nivel de Ofertas en el mercado de Plataformas Logísticas. Tendencia creciente al outsourcing del servicio logístico A raíz de la pandemia, hay mayor tendencia al comercio electrónico, por ende, un aumento de centros de almacenamiento de productos (Andina, 2022). La Región de Lambayeque, Distrito de Chiclayo es nodo Logístico y articulador de Yurimaguas e Iquitos, desde dónde se organiza la relación fluvial con Brasil (MTC, 2014). Fácil acceso al manejo de marketing digital para dirigirse al mercado meta. Tendencia creciente de nuevo servicio: Última Milla (Gestión, 2021). Entrada a nuevos mercados para empresas mediante los Tratados de Libre Comercio.	Con la Tendencia creciente de outsourcing del servicio logístico se beneficiará a las empresas de la Región garantizando una mejor calidad de vida de los productos. Al contar con el bajo nivel de Ofertas en el mercado, la población busca plataformas logísticas con buena infraestructura y bien ambientadas. Importar equipos, implementos y materiales tecnológicos, necesarios para fomentar la automatización en las actividades diarias del personal. Enfocarse en la optimización del servicio, mejorando los procesos de atención y cuidado a los clientes para aumentar la calidad	Implementar un plan de estudio para conocer los gustos y preferencias del cliente para mejorar los acabados arquitectónicos, y planificar bien los procesos para brindar y servicio óptimo a las necesidades del cliente. Con el incremento de la necesidad de este tipo de servicios, existirá una mayor inversión en el sector logístico, lo cual permitirá incrementar planes estratégicos y promocionales a través de las redes sociales para generar mayor confianza con el cliente. Gestionar programas de capacitación tecnológica y adoptar software en toda la cadena de valor del sector logístico para generar una mejor organización del mismo.
AMENAZAS	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO
A raíz del Covid-19 los costos han incrementado por normas de sanidad. Dificultades de transabilidad dentro de la Región, debido a la falta de inversión en carreteras. Falta de estabilidad política nacional que limitan el cumplimiento de las entregas a tiempo, debido a bloqueos y paros nacionales. Gran parte de esta nueva demanda es atendida por emprendedores informales, autos particulares brindan servicio logístico principalmente a micro y pequeñas empresas (Gestión, 2021).	Establecer una red de contactos para conseguir la mejor asesoría legal ante una contingencia o algún percance. Así como, ofrecer excelentes salarios a los colaboradores del sector logístico con salarios superiores que al de las empresas logísticas de la competencia. De acuerdo a la Ley N° 30012 se debe respetar el derecho de licencia a trabajadores con familiares directos que se encuentran en estado grave o terminal o sufran accidente grave. Asimismo, cumplir con todos los derechos y beneficios que tiene el trabajador de acuerdo a ley, y brindar un excelente clima laboral.	Inversión en activos tangibles, infraestructura, como equipamiento, tecnología, capacitación al personal, ambientes de oficina y centro de recreación para el personal. Captar inversiones privadas nacionales para ofrecer mejores infraestructuras y así poder competir eficientemente con las plataformas logísticas extranjeras.

FODA CRUZADO

FASE 3

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<p>Buena capacidad financiera.</p> <p>Cobertura a nivel regional de las gestiones logisticas.</p> <p>Alto nivel de estándares de seguridad de procesos dentro de la plataforma.</p> <p>Infraestructura de gran amplitud para satisfacer toda la cadena logistica.</p> <p>Colaboradores capacitados, calificados y con experiencia en operaciones logisticas.</p> <p>Sistema de información integrado con el sistema de los clientes para mejorar los procesos.</p> <p>Equipos automatizados de alta tecnologia.</p> <p>Ubicación estratégica.</p>	<p>Carencia de Gestión Comercial.</p> <p>Bajo nivel de respuesta ante nueva exigencia del mercado.</p> <p>Alto nivel de costos operativos (mano de obra, tecnologia, seguros) que encarecen el servicio.</p> <p>Carencia de un área de innovación tecnológica.</p> <p>Inexistencia de infraestructura portuaria en la Región de Lambayeque.</p> <p>Fuerte competencia a nivel nacional.</p>
OPORTUNIDADES	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO TÉCNICO	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO DE MERCADO
<p>Bajo nivel de Ofertas en el mercado de Plataformas Logisticas.</p> <p>Tendencia creciente al outsourcing del servicio logistico.</p> <p>A raíz de la pandemia, hay mayor tendencia al comercio electrónico, por ende, un aumento de centros de almacenamiento de productos (Andina, 2022).</p> <p>La Región de Lambayeque, Distrito de Chiclayo es nodo Logistico y articulador de Yurimaguas e Iquitos, desde dónde se organiza la relación fluvial con Brasil (MTC, 2014).</p> <p>Fácil acceso al manejo de marketing digital para dirigirse al mercado meta.</p> <p>Tendencia creciente de nuevo servicio: Última Milla (Gestión, 2021).</p> <p>Entrada a nuevos mercados para empresas mediante los Tratados de Libre Comercio.</p>	<p>Posicionar a la empresa como la de mejor propuesta de valor logistico para dar mayor seguridad a través de una excelente infraestructura, mejores equipos tecnologicos, automatización en procesos con el fin de garantizar una mejor calidad de los productos.</p>	<p>Posicionar a la empresa como la de mejor servicio y atención logistica para dar mayor seguridad y confianza al cliente con el fin de satisfacer la necesidad mercado.</p>
AMENAZAS	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO
<p>A raíz del Covid-19 los costos han incrementado por normas de sanidad.</p> <p>Dificultades de transabilidad dentro de la Región, debido a la falta de inversión en carreteras.</p> <p>Falta de estabilidad politica nacional que limitan el cumplimiento de las entregas a tiempo, debido a bloqueos y paros nacionales.</p> <p>Gran parte de esta nueva demanda es atendida por emprendedores informales, autos particulares brindan servicio logistico principalmente a micro y pequeñas empresas (Gestión, 2021).</p>	<p>Posicionar a la empresa como la de mejor cultura organizacional, guiados por nuestra misión y visión para que nuestro personal desarrolle principios axiológicos necesarios para garantizar un mejor servicio y superando las expectativas de los clientes.</p>	<p>Posicionar a la empresa como una organización de alta rentabilidad y bajos costos financieros, garantizando de esta forma un alto flujo de ingresos para cubrir todos los costos operativos, costos de mantenimiento, costos de equipos, etc. Logrando de tal forma, beneficios económicos y financieros para la organización.</p>

II.4 Estudio de Mercado: Diseño de la Función de Mercadotecnia del Proyecto

- ✓ Determinación de variables del estudio de mercado (Matriz identificación de variables)

<p>PROBLEMA DE MERCADO: Demanda empresarial insatisfecha por la insuficiente infraestructura de almacenaje y distribución en la Región Lambayeque</p> <p>NOMBRE DEL PROYECTO: Proyecto de inversión para la instalación de una plataforma logística para el almacenaje de productos y servicio de distribución a empresas del departamento de Lambayeque, 2022</p> <p>PROPUESTA DE VALOR EMOCIONAL DEL MODELO DE NEGOCIO: Emocional: El beneficio de reducir los costos logísticos del sector empresarial Racional: 1. Ofrecer un servicio logístico de alta calidad y minimizando costos; 2. Utilizando el método Just in time; 3. Equipamiento de alta tecnología; 4. Precios razonables; 5. Planificación cuidadosa</p> <p>SEGMENTO SEGÚN EL MODELO DE NEGOCIO: Dirigido a empresas principalmente de la Región Lambayeque y provincias del Norte del Perú, de los sectores de comercialización, fabricación, agroindustrias, entre otros.</p>

BASES PARA SEGMENTAR		
1- Nivel Socio Económico / Estilos de vida u otros	➤ Ubicación / Segmentación geográfica	➤ Valor de uso o valor agregado o utilidad buscada (por el segmento)

DESCRIPTORES		
Nivel Socio Económico	Segmentación Geográfica	Utilidad buscada
1. A	1. Lambayeque (Chiclayo)	El beneficio de reducir los costos logísticos.
2. B		Optimizar los procesos logísticos y maximizar el beneficio.
3. C		El beneficio de volver competente a la empresa.

3	1	3
---	---	---

9

Se confirma el modelo de negocio; ya que, está orientado a aquel distrito que es considerado nodo logístico del Norte Oriente del país. Además, el proyecto es seguro y confiable puesto que tendrá con una excelente infraestructura. Por último, está dirigido a los niveles socioeconómicos con buena capacidad de pago.

- ✓ Variables del mercado consumidor

MERCADO CONSUMIDOR	VARIABLES	INDICADORES
	V. Culturales	Lugar de Compra Frecuencia de compra. Motivo de compra
V. Personales	Estilo de vida. Gustos y preferencias	
V. Psicológicos	Motivación. Percepción. Actitudes	
V. Sociales	Grupos de referencia. Amigos	
V. Demográficas	Ubicación actual. Capacidad de pago.	

✓ Variables del mercado competidor

MERCADO COMPETIDOR	VARIABLES	INDICADORES
	Servicio	Calidad
	Precio	Relación precio – calidad.
	Plaza	Percepción de la ubicación de la competencia.
	Promoción	Promociones en el local, publicidad en redes sociales.

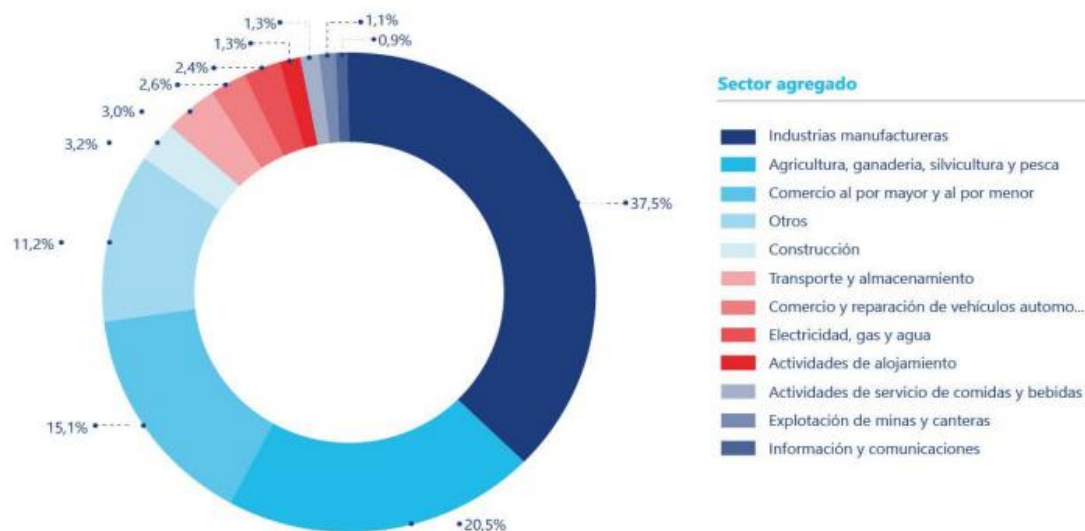
✓ Variables del mercado de productos sustitutos

MERCADO DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	VARIABLES	INDICADORES
	Sustitución de servicio a servicio	Fijación de precios del servicio.
		Disminución de ingresos y beneficios
		Afectan al poder de negociación frente a los clientes

✓ Mercado Potencial (Segmento)

El mercado potencial estará conformado por todas las empresas Industriales, Retail, manufacturera y empresas de los distintos sectores económicos que necesiten una solución logística integral para las exigencias de su cadena de suministros que operen en la Región de Lambayeque.

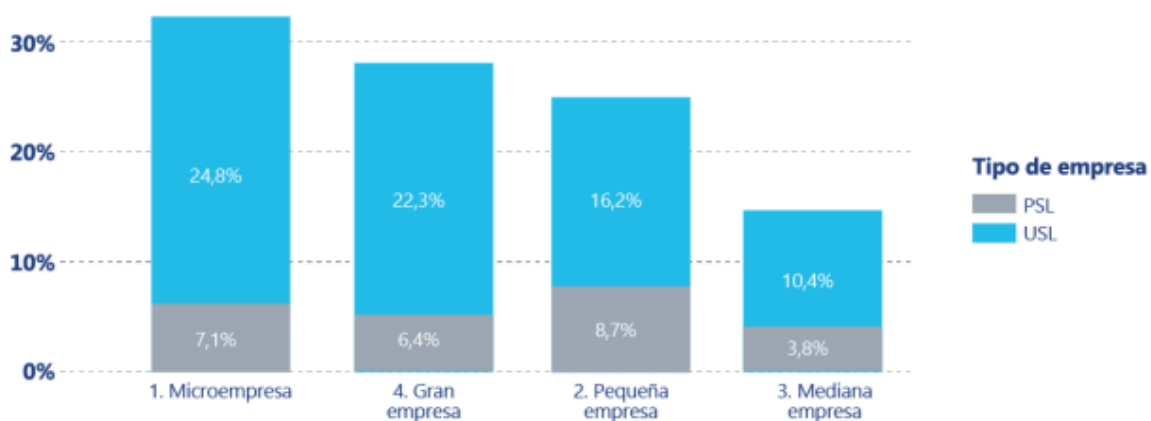
Figura 1:



Nota: Participación de las Empresas usuarias del sector logístico (USL) por sector económico.

Fuente: Ministerio de transporte y Comunicaciones- Encuesta Nacional Logística

Figura 2:



Nota: Participación en porcentaje de las Empresas según su tamaño y tipo. Fuente: Ministerio de transporte y Comunicaciones- Encuesta Nacional Logística

✓ Demanda de Mercado

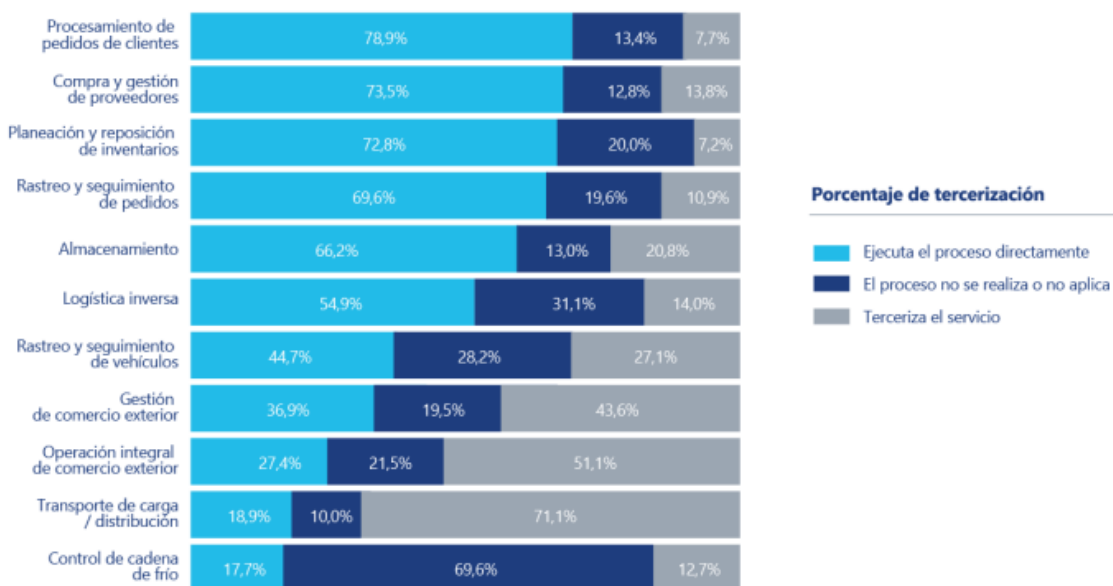
Según la Encuesta Nacional de Logística (2020) el 70.2% de las empresas a nivel nacional utiliza el servicio de Transporte, asimismo con respecto al servicio de operación logística integral y almacenamiento administración de inventarios ocupa un 44.3% y 22,7% respectivamente.

Figura 3:



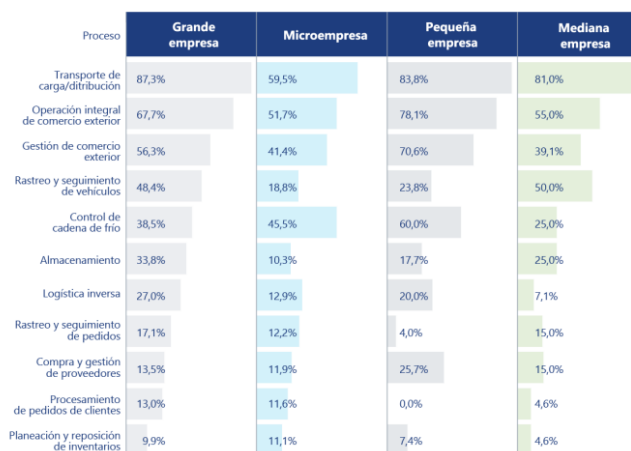
Nota: Servicios ofrecidos por las empresas prestadoras de servicios logísticos (PSL) por sector económico. Fuente: Ministerio de transporte y Comunicaciones- Encuesta Nacional Logística

Figura 4:



Nota: Porcentaje de tercerización en las empresas usuarias del sector logístico (USL). Fuente: Ministerio de transporte y Comunicaciones- Encuesta Nacional Logística

Figura 5:



Nota: Participación en porcentaje de tercerización por tamaño de empresa. Fuente: Ministerio de transporte y Comunicaciones- Encuesta Nacional Logística

✓ Oferta del Mercado

Según la Encuesta Nacional de Logística (2020) las mayores dificultades que tienen los usuarios de servicios logísticos son escasez de personal calificado, falta de disponibilidad de transporte terrestre, inseguridad, entre otros. Asimismo, a nivel Nor-Oriente (Lambayeque, Chiclayo) no hay empresas que ofrezcan servicio de almacenamiento administración de inventarios.

Figura 6:

Dificultades para USL	
Excesivos trámites y controles aduaneros	19,9%
Tiempos de espera en puertos y aeropuertos	15,7%
Altos costos de transporte	11,9%
Costos logísticos altos dentro del puerto	10,6%
Escasez de contenedores	6,4%
Frecuencia aérea y marítima	5,5%
Infraestructura vial	5,1%
Congestión en el acceso a puertos	4,7%
Falta de disponibilidad de transporte terrestre	4,7%
Capacidades de la infraestructura puertos y aeropuertos	4,2%
Integración de información y procesos entre entidades	3,8%
Inseguridad	2,1%
No disponibilidad infraestructura almacenamiento	2,1%
Desconocimiento de como exportar	2,1%
Escasez de personal calificado	1,3%

Nota: Dificultades para las empresas usuarios de servicios logísticos (USL)

Figura 7:

	Norte	Centro	Oriente	Sur
Distribución y/o transporte	69,2%	67,7%	33,3%	100%
Almacenamiento administración de inventarios		27,5%		6,6%
Operación logística integral	46,1%	47,2%	33,3%	20,0%
Carga internacional	30,7%	37,0%		20,0%
Manejo de aduana e impuestos	15,3%	26,7%		6,6%
Agenciamiento aduanero, marítimo o fluvial	30,7%	29,9%		

Nota: Servicios ofertados por las empresas prestadoras de servicios logísticos (PSL). Fuente: Ministerio de transporte y Comunicaciones- Encuesta Nacional Logística

Asimismo, según el MTC (2014) en el Plan de Desarrollo de los Servicios Logísticos de Transporte menciona que se han a nivel nacional se han identificado los 22 corredores logísticos donde recae el mayor número de tráfico de carga.

Figura 8:

Nro	Código	Nombre
01	EE01	Eje Estructurante 01: Lima hasta Piura (Panamericana Norte)
02	EE02	Eje Estructurante 02: Lima hasta Arequipa (Panamericana Sur)
03	CL01	Corredor Logístico 01: Chiclayo - Moyobamba - Tarapoto - Yurimaguas - Iquitos
04	CL02	Corredor Logístico 02: Paíta - Piura - Dv. Olmos
05	CL03	Corredor Logístico 03: Lima - La Oroya - Huánuco - Tingo María - Pucallpa
06	CL04	Corredor Logístico 04: Nazca - Abancay - Cusco
07	CL05	Corredor Logístico 05: Matarani - Arequipa - Juliaca - Pte. Inambari
08	CL06	Corredor Logístico 06: Arequipa - Moquegua - Tacna - La Concordia (Frontera con Chile)
09	CL07	Corredor Logístico 07: Matarani - Ilo - Moquegua - Desaguadero (Frontera con Bolivia)
10	CL08	Corredor Logístico 08: Cusco - Puerto Maldonado - Iñapari (Frontera con Brasil)
11	CL09	Corredor Logístico 09: Ayacucho - Pisco
12	CL10	Corredor Logístico 10: La Oroya - Huancayo - Ayacucho - Abancay
13	CL11	Corredor Logístico 11: Cusco - Juliaca - Puno - Desaguadero (Frontera con Bolivia)
14	CL12	Corredor Logístico 12: Tarapoto - Aucayacu - Tocache - Tingo María
15	CL13	Corredor Logístico 13: Pativilca - Conococha - Huaraz - Carhuaz
16	CL14	Corredor Logístico 14: Ciudad de Dios - Cajamarca - Chachapoyas
17	CL15	Corredor Logístico 15: Piura - Tumbes - Puente Internacional (Frontera con Ecuador)
18	CL16	Corredor Logístico 16: Chiclayo - Cajamarca
19	CL17	Corredor Logístico 17: La Oroya - Tarma - La Merced - Satipo
20	CL18	Corredor Logístico 18: Chimbote - Huacrachuco - Tocache
21	CL19	Corredor Logístico 19: Salaverry - Trujillo - Shorey - Huamachuco

Nota: Corredores Logísticos identificados. Fuente: MTC – BID

✓ Población

La población estará compuesta principalmente por la Región de Lambayeque, como también por las regiones norte oriente del Perú que tenga la posibilidad económica de adquirir el mejor servicio logístico para sus productos. Según INEI (2018) hay aproximadamente 85 mil 916 empresas en la Región de Lambayeque, donde 83 170 son microempresas entre ellos representada por 34 569 empresas comerciales y 5 184 empresas manufactureras. Además según el MTC (2014) en el Plan de Desarrollo de los Servicios Logísticos de Transporte menciona se ha elaborado una propuesta donde se especifica aquellas plataformas que tendrán un impacto positivo

✓ **Plan de Mercadeo de Corto, Mediano y Largo plazo (OMEIM de Mercado)**

Problema Central: Demanda empresarial insatisfecha por la insuficiente infraestructura de almacenaje y distribución en la Región Lambayeque						
Propuesta de Valor: El beneficio de reducir los costos logísticos del sector empresarial.						
Nombre del proyecto: Proyecto de inversión para la instalación de una plataforma logística para el almacenaje de productos y servicio de distribución a empresas del departamento de Lambayeque, 2022.						
Estrategia competitiva y ventaja competitiva	Plan MKT	Objetivo estratégico de mercado	Meta u objetivo operativo	Estrategia de marketing (4p)	Indicadores de control/medición	Medición cumplimiento de los indicadores:
	Corto plazo	Posicionar a la empresa como la de mejor servicio logística con la finalidad de garantizar una mejor calidad de los productos y satisfacer la necesidad del mercado	<ul style="list-style-type: none"> Lograr cubrir un 80% del mercado objetivo. Lograr el 15% de la aceptación de la demanda insatisfecha. Lograr el 50% de satisfacción de 	Producto: Bodegas de almacenamiento de productos, servicio de transporte y distribución de mercancía.	Cantidad de servicios logísticos vendidos.	Medición Mensual
				Precio: Los precios del servicio serán fijados sobre los costos y asignados de acuerdo al tipo de servicio de almacenamiento de: materias primas, productos intermedios, accesorios, productos terminados y refacciones.	Cantidad de ingresos obtenidos	
Plaza: La plataforma logística se localizará en el	Número de clientes atendidos por regiones					

		los clientes.	departamento de Lambayeque en el distrito de Chiclayo.		
			Promoción: Se realizará publicidad por medio de redes sociales, emails corporativos para dar el servicio y brindar descuentos promocionales.	Número de solicitudes o reclamos presentados por los clientes	
	Mediano plazo	<ul style="list-style-type: none"> Lograr cubrir un 95% del mercado objetivo. Lograr el 45% de la aceptación de la demanda insatisfecha. 	Producto: Mantenimiento exhaustivo de los bodegas de almacenamiento, continuas capacitaciones al personal para un mejor servicio, compra de equipos tecnológicos que permitan realizar un mejor proceso logística y cuidado de los productos.	Cantidad de servicios logísticas vendidos.	Medición Mensual
		<ul style="list-style-type: none"> Lograr el 70% de satisfacción de los clientes. 	Precio: Los precios del servicio serán fijados sobre los costos y asignados de acuerdo al tipo de servicio de almacenamiento de: materias primas, productos intermedios, accesorios, productos terminados y refacciones.	Cantidad de ingresos obtenidos	
<ul style="list-style-type: none"> Incrementar 25% de clientes. 	Plaza: La plataforma logística se localizará en el	Número de clientes atendidos por regiones			

			<p><i>departamento de Lambayeque en el distrito de Chiclayo.</i></p>		
			<p>Promoción: <i>Se mantendrá el uso de publicidad por medio de redes sociales, email corporativos para se dar el servicio y brindar descuentos promocionales.</i></p>	<p><i>Número de solicitudes o reclamos presentados por los clientes</i></p>	
	Largo plazo	<ul style="list-style-type: none"> Lograr cubrir un 100% del mercado objetivo. 	<p>Producto: <i>Se gestiona con una alta calidad de servicio mediante procesos automatizados. Además de mejorar el equipamiento para las actividades diarias, utilizando nuevos sistemas y equipos para mejorar instalaciones, lograr un mejor proceso logístico y aumentar la calidad de los productos.</i></p>	<p><i>Cantidad de servicios logísticos vendidos.</i></p>	Medición Mensual
		<ul style="list-style-type: none"> Lograr el 65% de la aceptación de la demanda insatisfecha. Lograr el 90% de satisfacción de los clientes. 	<p>Precio: <i>Los precios del servicio serán fijados sobre los costos y asignados de acuerdo al tipo de servicio de almacenamiento de: materias primas, productos intermedios, accesorios, productos terminados y refacciones.</i></p>	<p><i>Cantidad de ingresos obtenidos</i></p>	

		<ul style="list-style-type: none"> Incrementar 50% de clientes. 	<p>Plaza: La plataforma logística se localizará en el departamento de Lambayeque en el distrito de Chiclayo.</p>	Número de clientes atendidos por regiones
			<p>Promoción: Se mantendrá el uso de publicidad por medio de redes sociales, emails corporativos para dar el servicio y brindar descuentos promocionales. Además, se realizarán visitas guiadas a los clientes potenciales para que conozcan los diferentes ambientes de la plataforma logística.</p>	Número de solicitudes o reclamos presentados por los clientes

✓ Identificación de la viabilidad de Mercado

Se concluye la viabilidad del mercado puesto que según la información recolectada de diferentes fuentes confiables, existe una demanda insatisfecha de servicios logísticos sin atender. Por tanto, el mercado objetivo son todas las empresas Industriales, Retail, manufacturera y empresas de los distintos sectores económicos que necesiten el servicio de almacenamiento administración de inventarios y distribución de productos.

CAPITULO III: Estudio Técnico:

Diseño de la Función de Producción del Proyecto

ESTUDIO TÉCNICO							
OBJETIVO - META – ESTRATEGIA - INDICADORES Y MEDICIÓN DE INDICADORES (OMEIM)							
CAPACIDAD O TAMAÑO DEL PROYECTO:				TAMAÑO DEL MERCADO OBJETIVO Y CANTIDAD DEMANDADA:			
<p><i>La extensión de la superficie de la plataforma logística tiene una capacidad total de 100 000 m2 de área a la intemperie y techados con una extensión de 25 000 m2, cada área de almacenaje tendrá 4 rack selectivos simples, cada nivel de racks poseerá una capacidad de 50 pallet, cada estantería tendrá cinco niveles de altura. Las medidas del racks 25m de largo, 2,4 m de ancho y 7,5 m de alto, con espacios requeridos para transporte de grúas de 2,5 m. Con capacidad de 55 000 TM.</i></p>				<p><i>La plataforma logística atenderá a 8 530 empresas (Industriales, Retail, manufacturera) de la región, la plataforma logística tiene una capacidad total de 100 000 m2, las cuales están formalizadas y autorizadas por el Ministerio de Transporte y Comunicaciones (MTC).</i></p>			
<p>LOCALIZACIÓN (MICRO):</p> <p style="text-align: center;"><i>La plataforma logística se encontrará en el Departamento de Lambayeque, Distrito de Chiclayo</i></p>							
		Chiclayo		Pimentel		Puerto Eten	
Factor	Peso	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado
<i>Mayor número de empresas de la región</i>	40%	4	1.6	4	1.6	2	0.8
<i>Ubicación estratégica</i>	30%	4	1.2	3	0.9	3	0.9
<i>Cercanía al aeropuerto José Abelardo Quiñones</i>	30%	5	1.5	2	0.6	2	0.6
			4.3			3.1	2.3

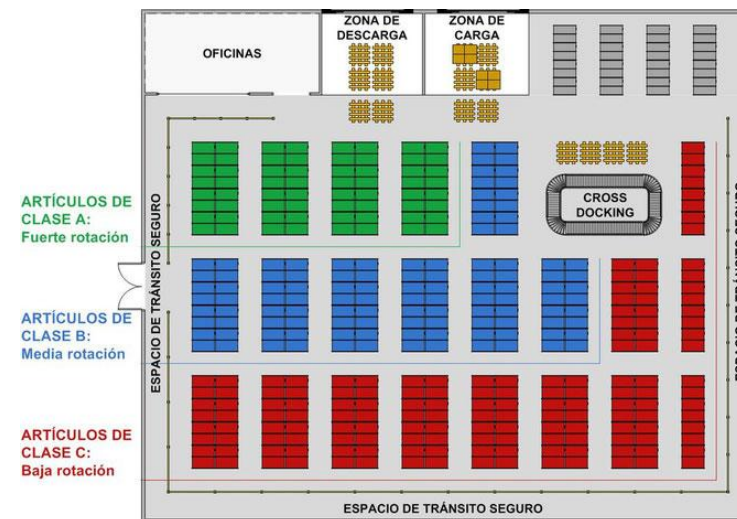
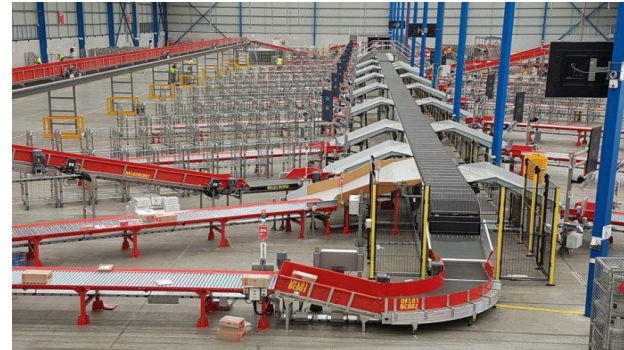
El método utilizado para decidir la localización del proyecto, está basado en diferentes factores como el número de empresa de la región, ubicación estratégica, cercanía al aeropuerto José Abelardo Quiñones. Se colocó un peso, calificación y ponderación; después de multiplicar y sumar se obtuvo la mejor alternativa. El análisis de localización nos ha permitido elegir el mejor distrito "Chiclayo", de acuerdo con las necesidades que el proyecto demanda. Además, considerando todo lo anteriormente realizado, se tomó como opción la zona este del distrito de Chiclayo, la cual se muestra en la siguiente fotografía:



PRODUCTO:

Con un diseño abierto y equipado con alta tecnología e infraestructura logística, contaremos con una capacidad total de 100 000 m², cada área de almacenaje tendrá 4 rack selectivos simples, cada nivel de racks poseerá una capacidad de 50 pallet, cada estantería tendrá cinco niveles de altura. Las medidas del racks 25m de largo, 2,4 m de ancho y 7,5 m de alto, con espacios requeridos para transporte de grúas de 2,5 m. Contaremos vehículos automatizados para hacer los procesos más veloces y eficientes, asimismo se empleará el Big Data y la Inteligencia

Artificial (drones) para contar con datos acerca del stock disponible en tiempo real; como también la automatización del picking visual con realidad aumentada para que los pedidos estén listos en el menor tiempo posible. Por último, de forma semanal se realizará el layout del almacén para aprovechar cada espacio de la plataforma logística.



PRODUCTO (CALIDAD): Ficha técnica

COMPONENTE TÉCNICO	
A. Levantamiento topográfico	
LUGAR: Distrito de Chiclayo, cerca al Aeropuerto Internacional Capitán FAP José A. Quiñones	
NORMA SANITARIA: Cumplimiento de la Norma Sanitaria para los Sistemas de Plataformas Logísticas con Decreto Supremo N° 022-2021-MTC	
REQUISITOS PARA UNA PLATAFORMA LOGISTICA	
Ubicación de los desembarcaderos:	<i>Las plataformas logísticas deben estar localizadas en una buena ubicación con fácil acceso para las empresas regionales, retiradas de focos infecciosos o basurales. Su localización debe garantizar el acceso a camiones de carga para asegurar el control operacional en la cadena de abastecimiento de los clientes.</i>
Requerimientos de diseño y construcción:	<p>Diseño y Construcción:</p> <p><i>Las plataformas logísticas y sus instalaciones deben estar diseñadas y distribuidos que permita carga y descarga de forma más eficiente, con vías de doble carril en cada sentido, en condiciones higiénicas y sanitarias para preservar los productos en buenas condiciones. Los pavimentos, pista de estacionamiento, veredas debe ser de un material resistente, con buenos acabados para dar seguridad al transportar la mercadería.</i></p>



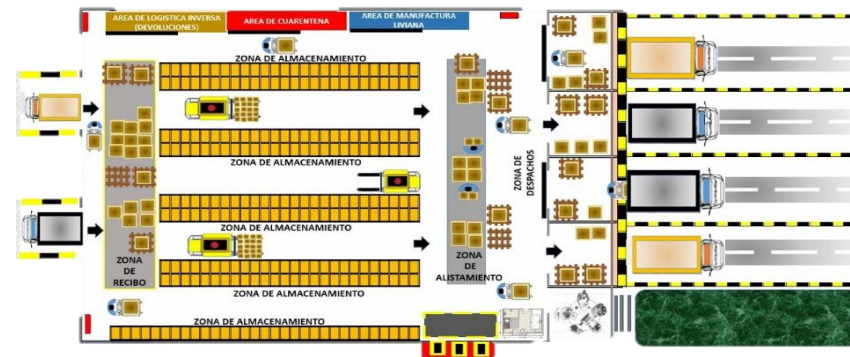
Área de carga y descarga:

Esta área debe estar integrada a la instalación para permitir el acceso de forma directa entre vehículos de carga y productos. Es primordial que cuenten con el espacio adecuado para que el proceso se realice con total comodidad y tranquilidad. Además, se debe llevar un control exhaustivo de planificación para que los vehículos de carga no estén inmovilizados.

Áreas de almacenaje:

Estas áreas destinadas para el almacenaje de los productos deben ser bodegas amplias y ordenadas, sobretodo estructuradas para aprovechar al máximo el espacio, de tal manera facilitará las actividades de picking, además de disminuir los costos, y garantizando las condiciones adecuadas para los colaboradores.

Asimismo, para la preparación de pedidos de los productos se debe contar con espacios amplios y adecuados, puesto que los pedidos serán llevados a empaquetado, paletización para su salida.



Suministro de Luz

Los sistemas de iluminación deben ser grandes, de larga vida útil y ubicada en espacios donde haya más afluencia de

operadores.

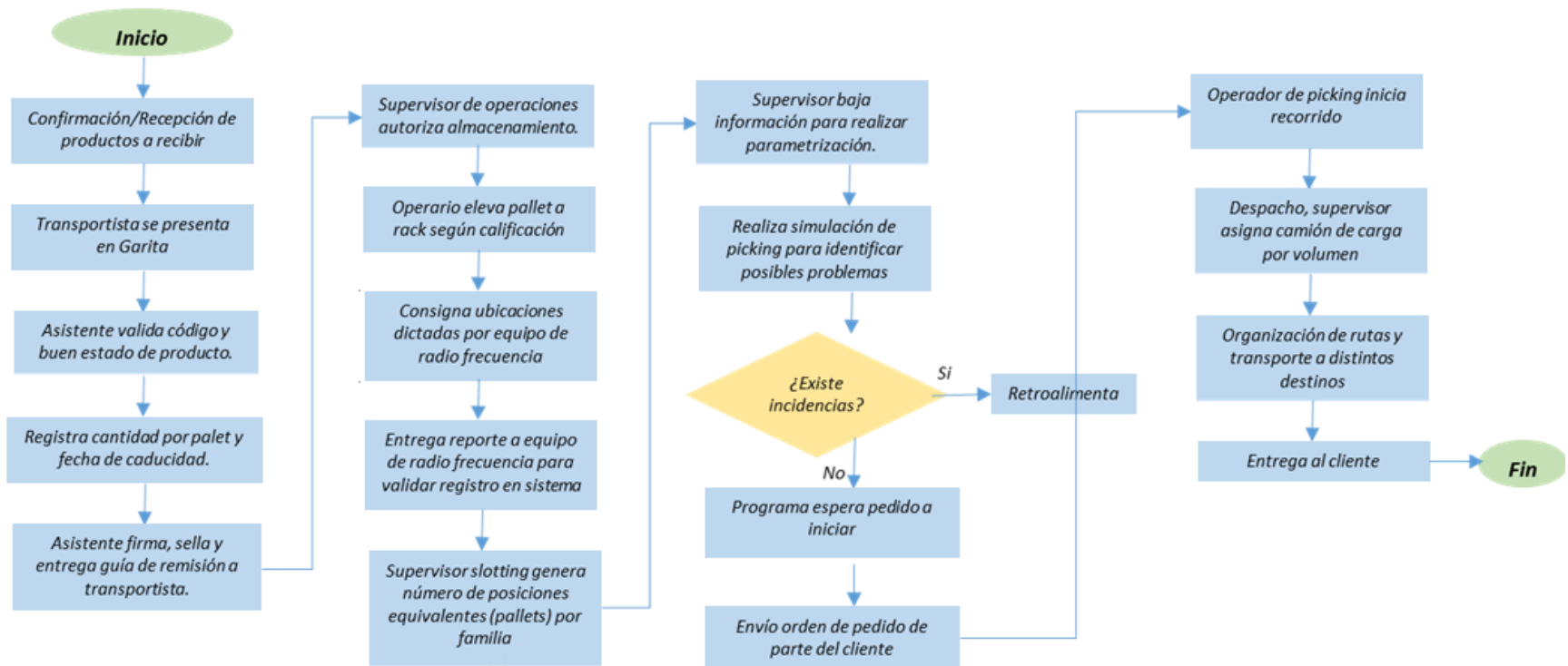
Almacenes frigoríficos:

Se deben destinar áreas frigoríficas para productos que requiera conservación a temperaturas bajas implementadas con equipos especializados de mantenimiento, transportadores, puertas SAS, se debe llevar un control estricto de temperaturas.

Distribución de productos:

Para la distribución de productos se debe llevar a cabo una excelente planificación de rutas para optimizar al máximo las entregas de pedidos, incluir KPIs para conocer los errores y realizar constantemente mejoras continuas.

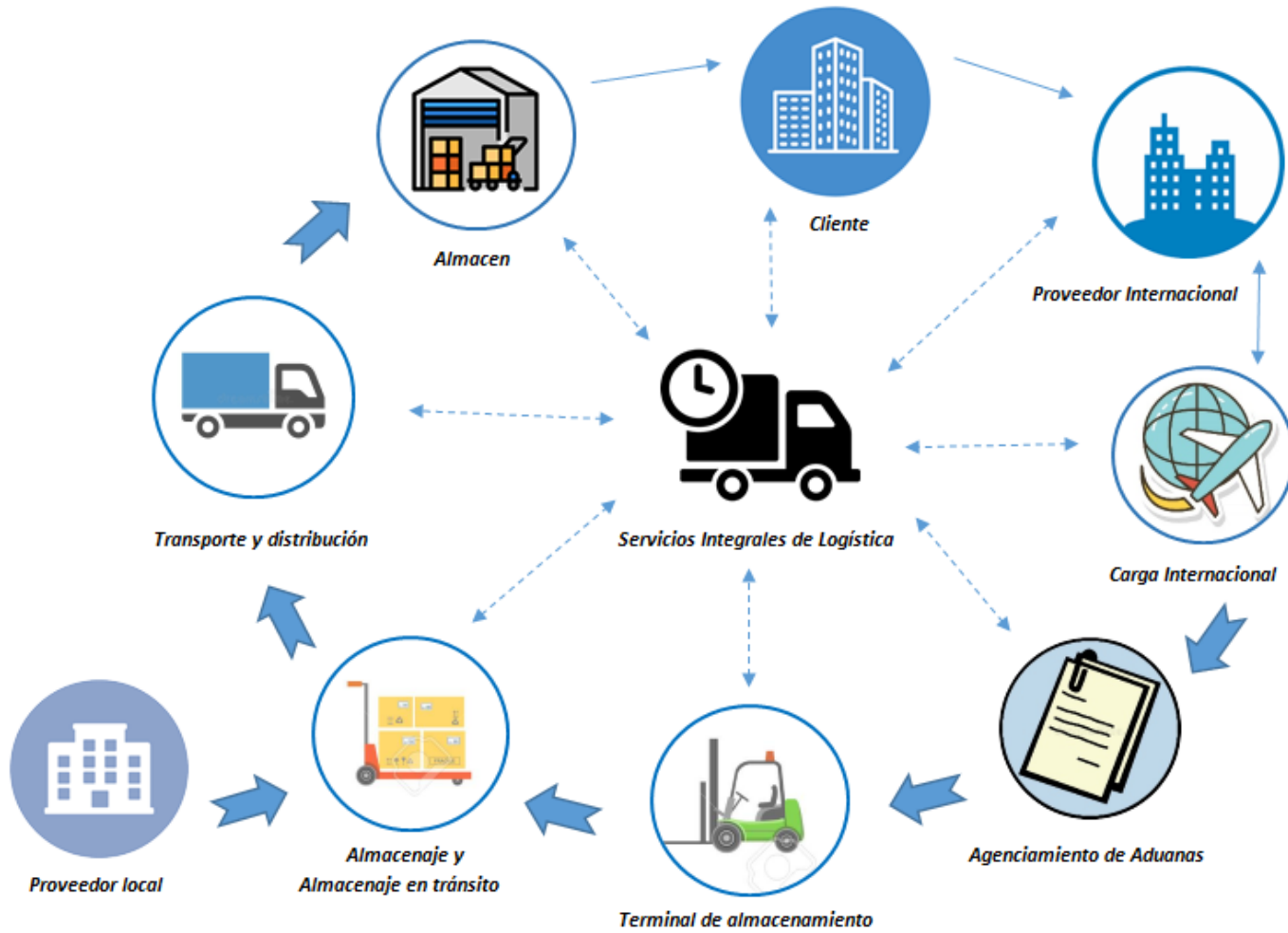
PRODUCTO (DISEÑO): Diagrama de flujo de desembarcadero



<p>PRODUCTO - MANTENIMIENTO:</p> <p><i>Las instalaciones y equipos de la plataforma con el transcurso de los años y las actividades diarias se van a ir deteriorando, de esta manera, es importante que se cuente con un plan de mantenimiento preventivo que se realice cada 6 meses, para mantener y alargar el tiempo de vida de los equipos y maquinarias, además de mejorar el funcionamiento, esta actividad es responsabilidad de todas las áreas de la empresa, desde el gerente proporcionando recursos, hasta el operario gestionándolo por ello, los procedimientos preventivos son:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Lubricaciones durante determinados periodos</i> - <i>Continuas revisiones técnicos a equipos y materiales</i> - <i>Evaluación y calibración de los equipos</i> - <i>Validación de equipos en buen estado</i> - <i>Historial de estado de los equipos</i> 	<p>PRODUCTO - GESTIÓN AMBIENTAL:</p> <p><i>Las instalaciones (bodegas, oficinas, servicios higiénicos, zonas de carga y descarga, ambientes en general), se deben mantener ordenados y limpios, salubres). Asimismo, deben estar en óptimas condiciones, con la prevención necesaria (fumigaciones y desinfecciones) para evitar cualquier tipo de plagas. La plataforma logística contará con el suministro de agua limpia, además de contar con personal capacitado para el manipuleo, almacenado, y preparación de pedidos en condiciones higiénicas y sanitarias.</i></p>
<p>PRODUCCIÓN - MANO DE OBRA</p> <p><i>Las capacitaciones a los colaboradores se darán mediante: charlas informativas sobre procesos de automatización, los cuidados para el mantenimiento según las categorías de productos, elaboración de productos de forma eficiente, carga de vehículos, así como mejorar los procesos ante tiempos improductivos. Además, siguiendo lo que dice la Ley N° 29783, Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo, se brindará todos los implementos necesarios para prevenir los accidentes de trabajo y enfermedades ocupacionales.</i></p>	

Control de la higiene y hábitos de los operarios que gestiona directamente en plataforma y en las actividades previas, el personal calificado que ingrese a la plataforma previamente deberá mostrar su fotocheck y pasará por vigilancia para comprobar que cuente con todos sus implementos necesarios, como son:

- Vestimenta: personal debe tener su uniforme adecuadamente y limpio, y sus implementos de seguridad.*
- Alimentos: verificar que el personal lleve su comida bien cerrada para evitar malos olores o caídas de algunos alimentos.*
- Horario de trabajo: Vigilancia registrará horarios de ingreso y salida de personal y camiones de carga.*

PRODUCCIÓN: Cadena de Suministros

REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN: EFICIENCIA Y EFICACIA PARA ATENDER A TODAS LAS EMBARCACIONES	Estrategia del estudio técnico	Objetivo estratégico del estudio técnico	Objetivo específico (META)	Estrategia operaciones/producción (5 Ps)	Indicadores	Indicadores para la alta dirección	Medición de indicador para verificar cumplimiento de la meta
		CORTO PLAZO	Posicionar a la empresa como la de mejor servicio logístico con la finalidad de garantizar una mejor calidad de los productos y satisfacer la necesidad del mercado	Tener la capacidad de 20% de los servicios logísticos pertinentes a la demanda insatisfecha y realizar constantemente capacitaciones al personal sobre las buenas prácticas del manejo y manipuleo de los productos.	<p>1. De Producto: La Plataforma logística estará implementados equipos y materiales para recepcionar los productos de los clientes cuidando que no se maltrate y se mantenga en las mejores condiciones.</p> <p>2. De procesos: Establecer y cumplir el protocolo para las labores de recepción, carga y descarga de los productos respetando el orden de pedidos, el tiempo, traslados y los riesgos.</p>	<p>PARA LAS 5 P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN:</p> <p>1. Capacidad del Proyecto</p> <p>2. Indicadores de macro y micro localización</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>DE EFICIENCIA TOTAL</p> <p>Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo Productivo X</p> <p>Eficiencia en el uso de la Capacidad Productiva de los equipos X</p> <p>Eficiencia de la Calidad de la Producción</p> <p>PRODUCTIVIDAD MONOFACTORIAL</p> <p>PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL</p>

		<p>3. De producción: Agilizar los procesos logísticos para hacer más eficientes las entregas de pedido y mejorar la atención. Asimismo, minimizar las mermas o pérdidas de productos para evitar penalidades, que afecten los ingresos de la plataforma logística.</p> <p>4. De Planta: Establecer protocolos de comunicación y facilidad de acceso en los pasillos para que los trabajadores puedan transitar sin problemas, además de contar con los espacios adecuados en las bodegas para que los equipos como grúas o robots automatizados</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>9. Indicadores de</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</p>	<p>de mantenimiento establecido</p> <p>Anual</p> <p>Mensual</p>
--	--	---	--	---	---

			<p>eviten tropezarse.</p> <p>5. De personas: Los colaboradores son parte fundamental de las gestiones de la empresa, por ello, se debe brindar un buen clima laboral, capacitaciones continuas y beneficios según ley.</p>	<p>Mano Obra (desempeño / productividad, autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna)</p> <p>10. Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Estratégico del Modelo SCOR)</p>		
	<p>MEDIANO PLAZO</p>	<p>Tener la capacidad de 45% de los servicios logísticos pertinentes a la demanda insatisfecha y realizar</p>	<p>1. De Producto: La Plataforma logística estará implementados equipos y materiales para recepcionar los productos de los clientes cuidando que no se maltrate y se mantenga en las mejores</p>	<p>PARA LAS 5 P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN:</p> <p>1. Capacidad del Proyecto</p> <p>2. Indicadores de macro y micro localización</p> <p>3. Indicadores de</p>	<p>DE EFICIENCIA TOTAL</p> <p>Eficiencia de la Disponibilidad de Tiempo Productivo X Eficiencia en el uso de la Capacidad Productiva de los equipos</p>	<p>Medición diaria</p>

	constantemente capacitaciones al personal sobre las buenas prácticas del manejo y manipuleo de los productos.	condiciones.	Diseño de	X	
		<p>2. De procesos: Establecer y cumplir el protocolo para las labores de recepción, carga y descarga de los productos respetando el orden de pedidos, el tiempo, traslados y los riesgos.</p> <p>3. De producción: Agilizar los procesos logísticos para hacer más eficientes las entregas de pedido y mejorar la atención. Asimismo, minimizar las mermas o pérdidas de productos para evitar penalidades, que afecten los ingresos de la plataforma logística.</p> <p>4. De Planta:</p>	<p>Producto (Factores y objetivos 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</p>	<p>Eficiencia de la Calidad de la Producción</p> <p>PRODUCTIVIDAD MONOFACTORIAL</p> <p>PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL</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</p>	<p>Medición diaria</p> <p>Medición no mayor a 30 días</p> <p>Medición diaria según el ciclo de mantenimiento establecido</p> <p>Anual</p> <p>Mensual</p>

		<p>Establecer protocolos de trabajo de comunicación y facilidad del colaborador) de acceso en los pasillos para que los trabajadores puedan transitar sin problemas, además de contar con los espacios adecuados en las bodegas para que los equipos como grúas o robots automatizados eviten tropezarse.</p> <p>5. De personas: Los colaboradores son parte fundamental de las gestiones de la empresa, por ello, se debe brindar un buen clima laboral, capacitaciones continuas y beneficios según ley.</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 Estratégico del Modelo</p>	<p>MANO DE OBRA</p> <p>KPI DE APROVISIONAMIENTO</p> <p>PRIMER NIVEL</p>	
--	--	---	---	--	--

				SCOR)			
LARGO PLAZO			<p>Tener la capacidad de 65% de los servicios logísticos pertinentes a la demanda insatisfecha y realizar constantemente capacitaciones al personal sobre las buenas prácticas del manejo y manipuleo de los productos.</p>	<p>1. De Producto: La Plataforma logística estará implementando equipos y materiales para recepcionar los productos de los clientes cuidando que no se maltrate y se mantenga en las mejores condiciones.</p> <p>2. De procesos: Establecer y cumplir el protocolo para las labores de recepción, carga y descarga de los productos respetando el orden de pedidos, el tiempo, traslados y los riesgos.</p> <p>3. De producción: Agilizar los procesos logísticos para hacer entregas de pedido y mejorar la atención. minimizar las mermas o pérdidas de productos para evitar penalidades, que afecten los ingresos de la plataforma</p>	<p>PARA LAS 5 P ELEMENTOS OPTIMIZACIÓN:</p> <p>1. Capacidad del Proyecto</p> <p>2. Indicadores de macro y micro localización</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</p>	<p>DE EFICIENCIA TOTAL</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>PRODUCTIVIDAD MULTIFACTORIAL</p> <p>CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES DE</p>	<p>Medición diaria</p> <p>Medición diaria</p> <p>Medición no mayor a 30 días</p> <p>Medición diaria según el ciclo de mantenimiento establecido</p> <p>Anual</p> <p>Mensual</p>

			<p>logística.</p> <p>4. De Planta: Establecer protocolos de comunicación y facilidad de acceso en los pasillos para que los trabajadores puedan transitar sin problemas, además de contar con los espacios adecuados en las bodegas para que los equipos como grúas o robots automatizados eviten tropezarse.</p> <p>5. De personas: Los colaboradores son parte fundamental de las gestiones de la empresa, por ello, se debe brindar un buen clima laboral, capacitaciones continuas y beneficios según ley.</p>	<p>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>9. Indicadores de Mano Obra (desempeño / productividad,</p>	<p>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</p>		
--	--	--	--	--	---	--	--

					<i>autonomía y gestión del conocimiento /tecnología interna)</i> 10. Indicadores KPI Gestión Cadena de Suministro (Nivel Estratégico del Modelo SCOR)	
--	--	--	--	--	---	--

DETERMINACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN (BIENES TANGIBLES)

- Inversión**

a) ACTIVOS TANGIBLES

MATERIALES Y EQUIPOS			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total por Detalle
Apilador	8	S/ 28,000.00	S/ 224,000.00
Rack convencional	35	S/ 6,200.00	S/ 217,000.00
Cascos de protección	55	S/ 5.00	S/ 275.00
Chalecos reflectivos	55	S/ 6.00	S/ 330.00
Lentes protectores	55	S/ 10.00	S/ 550.00
Guantes de cuero	55	S/ 11.00	S/ 605.00
Calzado de seguridad	55	S/ 50.00	S/ 2,750.00
Arnes de cuatro puntos y anclaje	20	S/ 150.00	S/ 3,000.00
Laptop	5	S/ 2,500.00	S/ 12,500.00
Computadora	4	S/ 2,800.00	S/ 11,200.00
Sistema Integrado de almacenes	1	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00
Accesorios de conectividad	1	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00
TOTAL			S/ 483,710.00

INMUEBLE	
Detalle	Total por Detalle
Terreno	S/ 17,580,000.00
Acondicionamiento de almacén	S/ 218,000.00
Acondicionamiento de oficinas	S/ 10,734.00
Acondicionamiento de SS.HH	S/ 2,450.00
Acondicionamiento de Patio de Operaciones y Estacionamiento	S/ 32,240.00
TOTAL	S/ 17,843,424.00

ITEM	COSTO	
Inmueble	S/	17,843,424.00
Materiales y Equipos	S/	483,710.00
TOTAL	S/	18,327,134.00

b) DEPRECIACIÓN

	2023	2024	2025	2026	2027	Total	Recupero
Depreciación anual	S/ 96,742.00	S/ 96,742.00	S/ 96,742.00	S/ 96,742.00	S/ 96,742.00	S/ 483,710.00	S/ 17,843,424.00

c) ACTIVOS INTANGIBLES

ITEM	COSTO	
Constitución	S/	1,107.00
Licencias	S/	12,000.00
TOTAL	S/	13,107.00

d) AMORTIZACIÓN

	2023	2024	2025	2026	2027
Act.Intang.Amortiz.	S/ 2,621.40	S/ 2,621.40	S/ 2,621.40	S/ 2,621.40	S/ 2,621.40

f) INVERSIÓN TOTAL

Activos tangibles	S/	18,327,134.00
Activos intangibles	S/	13,107.00
TOTAL	S/	18,340,241.00

Identificación de la viabilidad Técnica

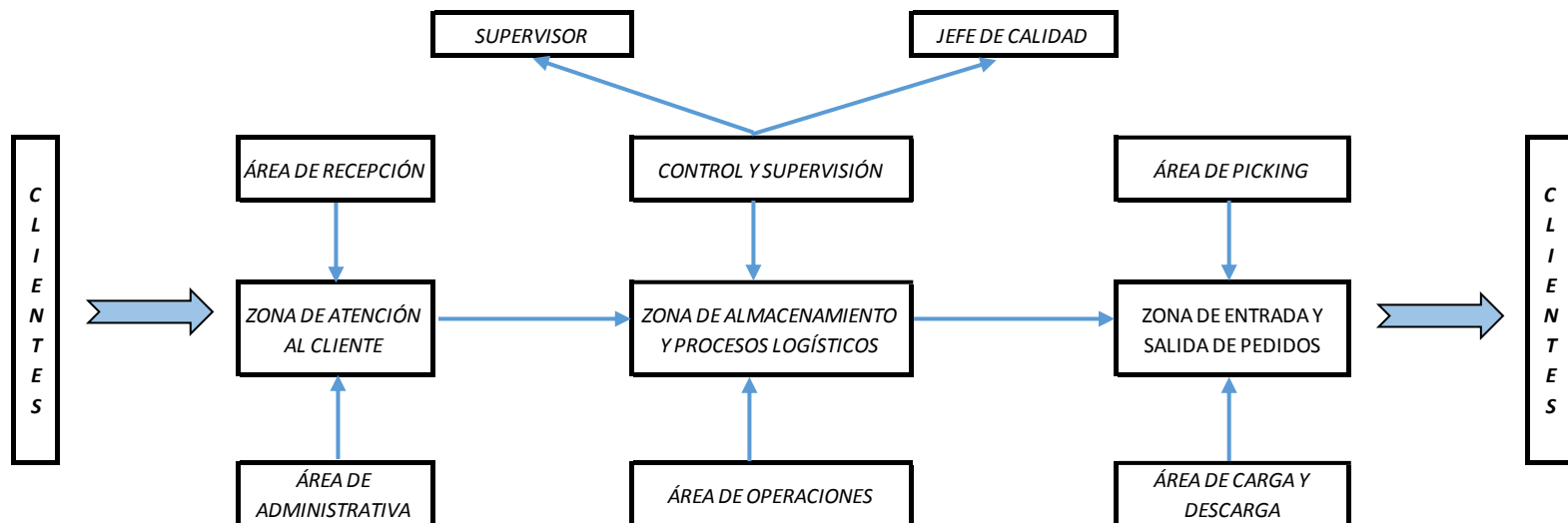
Se concluye la viabilidad del estudio técnico, ya que se tendrá una superficie de 100,000 m² que comprende la extensión de brazo de defensa y estructuras adecuadas para almacenar y resguardar los productos, con capacidad de 55 000 TM. Además, a través de la aplicación del método de localización nos informó el ponderado más alto según los factores considerados como: mayor número de empresas de la región, ubicación estratégica, cercanía al aeropuerto José Abelardo Quiñones, obteniendo el mayor ponderado de 4.3 en Chiclayo.

CAPITULO IV: Estudio Organizacional y legal

ESTUDIO ORGANIZACIONAL OBJETIVO – META – ESTRATEGIA – INDICADOR – MEDICIÓN INDICADORES (OMEIM)

Modelo y estructura organizativa (proponer el modelo de organización y presentar el organigrama de la futura empresa)

La organización es apreciada como un grupo de procesos asociados entre sí para alcanzar las metas establecidas, de esta manera se opta por utilizar el modelo organizacional dividido por procesos; puesto que es la mejor forma de direccionar correctamente las actividades y relaciones de la empresa. Asimismo, el valor estratégico de ese modelo es generar diferenciación ante los competidores y entregar un valor agregado al cliente mediante un servicio representativo y esperado, lo que permitirá alcanzar el posicionamiento de la empresa en un mercado sumamente competitivo (López, 2008).



Manual de Operaciones y funciones**Administrador**

- Encargado de contratar a los colaboradores aptos para las funciones requeridas de la plataforma.
- Planificar y organizar las actividades y funciones de los operarios.
- Motivar al equipo y alcanzar las metas establecidas por la plataforma.
- Alcanzar los niveles óptimos de servicio.
- Supervisar y controlar los niveles de servicio y merma.
- Realizar el informe estadístico y financiero de forma periódica.

Operador

- Garantizar el buen funcionamiento de las actividades.
- Encargado de carga de descarga de productos.
- Realizar picking
- Encargado de controlar los niveles de temperatura adecuada para los productos almacenados.
- Trabajar de forma ordenada, limpia y eficiente.

Jefe de Limpieza

- Mantener la plataforma limpia y ordenada.
- Vigilancia del uso y etiquetado de productos contaminados con sustancias de limpieza.
- Aplicación, monitoreo, y validación de los procedimientos de limpieza y desinfección de las áreas.

Estrategias de reclutamiento, selección, inducción, integración, desarrollo y retención del capital humano**Estrategia de reclutamiento:**

- *Publicar el perfil del puesto solicitado en las páginas web especializadas de empleabilidad, emplear el reclutamiento 2.0.*
- *La empresa puede contratar a un cazador de talentos para buscar los mejores profesionales.*
- *La empresa puede aprovechar las agencias de empleo para que promocionen la oportunidad laboral*
- *La empresa puede hacer su reclutamiento a través de su propia página web y redes sociales.*

Estrategia de selección:

- *Es recomendable que el encargado del proceso de selección conozca bien a la empresa y los requerimientos del puesto a cubrir.*
- *Se hace un análisis previo a la luz de la documentación (CVs) y se preseleccionan a los candidatos que se mantendrán en el proceso.*
- *Se aplicarán pruebas profesionales o psicotécnicas con la finalidad de juzgar las cualidades y el valor de cada candidato.*
- *Las entrevistas se harán de forma presencial u online (a través de videoconferencia) donde se evaluará las habilidades blancas y experiencias profesionales del postulante.*
- *Establecer un plantilla de evaluación para calificar de forma objetiva a cada candidato y que simplifique la información de acuerdo a los requerimientos del puesto a cubrir.*

Estrategia de Inducción e Integración:

- *Acoger al colaborador a su nuevo puesto, enseñar el contenido del puesto y convertirlo en un miembro más de la organización.*
- *Enseñar las normas de seguridad, políticas, valores, manual de funciones y el plan de beneficios que tiene.*
- *Finalmente se busca integrar y orientar al colaborador para que aumente su productividad y se adapte de forma más rápida a la empresa.*

Estrategia de Inducción e Integración:

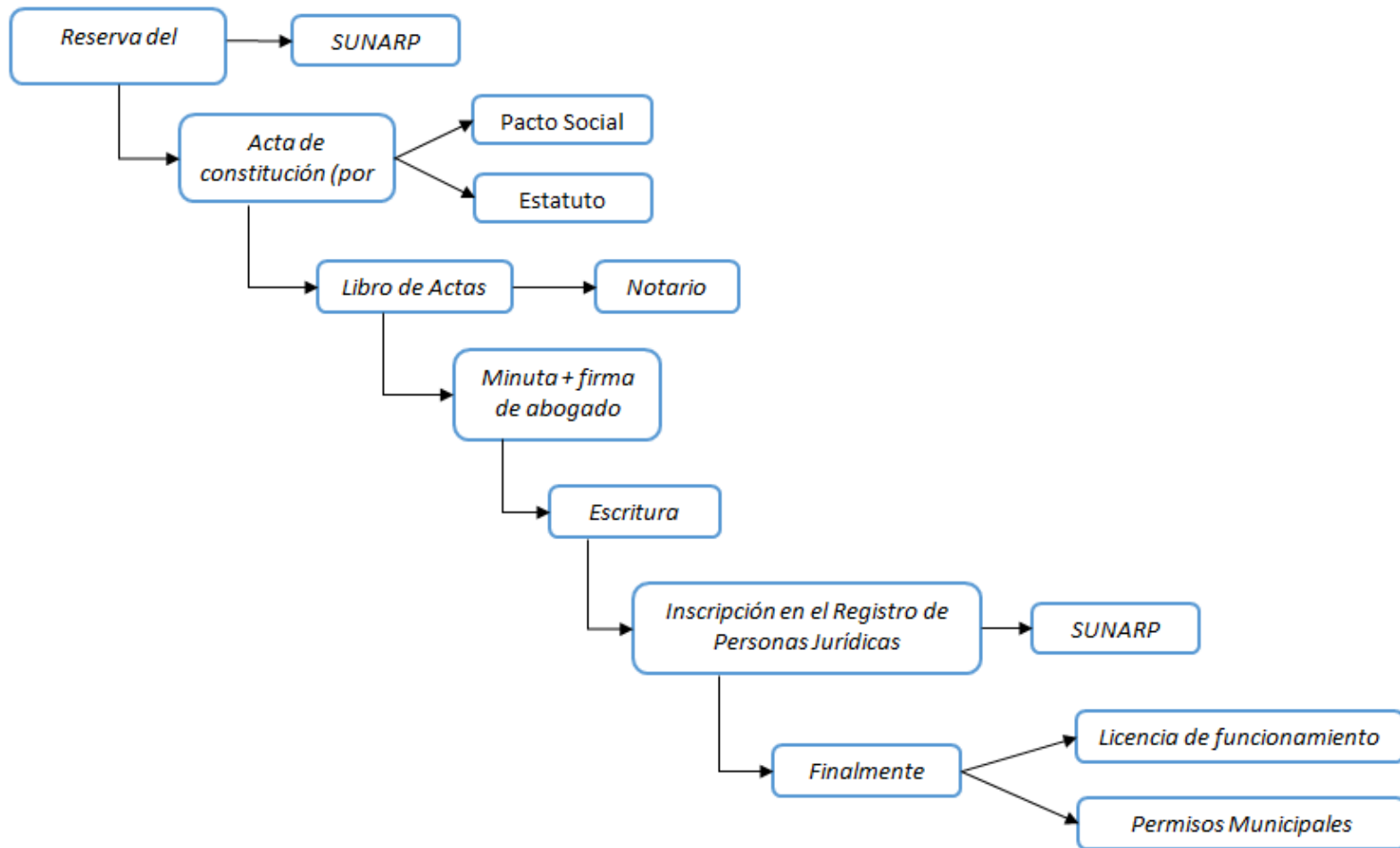
- *Las semanas de incorporación son muy importantes para el colaborador puesto que están llenos de muchas incógnitas por despejar, por lo cual, la empresa va a iniciar un proceso de motivación e integración para incorporar en el colaborador el sentido de pertenencia.*
- *También se gestionarán programas de orientación y formación para suplir las imperfecciones relativas del colaborador y se realizará un*

seguimiento durante el periodo de prueba.

Retención del capital humano:

- *Se implantará una cultura organización formada en valores, un buen clima organizacional, oportunidades de crecimiento profesional (ascender), además de cumplir con sus beneficios y jornadas laborales justas, con la finalidad de motivar y retener a los colaboradores a mediano y largo plazo.*

Flujograma general de creación, estructura de constitución, verificación y registro de la futura empresa. Incluir en el flujograma los procesos de:



Estrategias para el desarrollo y dirección del capital humano: gestión del conocimiento como ventaja competitiva:

La empresa ubicará al recurso humano dentro de su estrategia competitiva ya que los colaboradores son el recurso más importante de la organización, por ello se debe contar con canales de comunicaciones adecuados entre la organización y el colaborador para que se logre una mejora continua, asimismo, se invertirá en la formación y capacitación del personal para generar nuevos conocimientos, mejorar sus habilidades y destrezas, y maximizar su productividad

De esta manera, la empresa invertirá en un plan de desarrollo y dirección adecuado para los colaboradores para conseguir mayores y mejores beneficios, como:

- Permitirá aumentar la motivación y satisfacción en los colaboradores por lo tanto los procesos serán más rápidos y eficientes.
- Mejorará la retención y el compromiso laboral, por lo cual, el colaborador aumentará su creatividad e innovación.
- Surgirán estrategias para mejorar la resolutividad de problemas.
- Se evaluará y se compartirá los resultados de los mejores colaboradores con la finalidad de motivar a todo el personal.
- Aumentará la satisfacción del cliente.

Estrategias de Administración de Personal**Plan de Capacitaciones:**

Se organizará y diseñará un plan de capacitaciones para el personal, previamente se diagnosticará las destrezas o habilidades que le falten al equipo de trabajo, así como priorizar las necesidades de urgencia, como también definir cuáles serán los objetivos alcanzar después de implementar estas capacitaciones, por ello se evaluarán cursos o seminarios innovadores, además de contar con profesionales capacitados.

El programa consistirá en:

- Crear un contenido claro y entendible para la audiencia que se llevará a cabo durante toda la sesión.
- Se emplearán técnicas especializadas de capacitación y mecanismos para aumentar las habilidades de los colaboradores.

- Además se planificará en un cronograma de actividades con una fecha establecida y un horario adecuado.
- La audiencia será todos los colaboradores que hayan sido seleccionados para llevar a cabo la capacitación.
- Durante la capacitación se hará uso de elementos o materiales idóneos para hacer más dinámica la capacitación.

Plan de Motivaciones: reconocimientos, delegación, autonomía, participación accionarial

Se realizarán ciertas actividades y tareas para motivar al personal

- Garantizar que el personal esté en el puesto adecuado, según su perfil para que las tareas sean más simples.
- Brindar las herramientas y el tiempo necesario para enseñar y capacitar al personal, ya que esto los hará sentir importantes y que la empresa se preocupa por ellos.

- Se realizará actividades recreativas y al aire libre.
- Se realizarán publicaciones cada mes de los mejores operarios de la plataforma.
- Se hará un compartir y se festejará los cumpleaños y fechas importantes.

Plan de Incentivos: por producción y productividad (incluye mejora de la calidad)

- Incentivos serán de acuerdo al cargo y a las responsabilidades que ocupen los colaboradores.
- Se darán incentivos adicionales según los objetivos del mes que se establezcan en plataforma.
- Se darán bonos a los colaboradores que destaquen en su gestión.

Plan de Incentivos: por producción y productividad (incluye mejora de la calidad)

- Analizar los puntos de mayor riesgo o que puedan ocasionar algún accidente laboral.
- Crear un plan de acción ante cualquier riesgo o peligro que sufra algún colaborador.
- Investigar riesgos laborales, para evaluar la causas y crear planes preventivos de seguridad.
- Se realizarán continuos mantenimientos para reforzar las partes deterioradas.

REDACTAR LA VENTAJA ESTRATÉGICA DE INNOVACIÓN:	Estrategia del estudio técnico	Objetivo Estratégico	Objetivo Específico (META)	Estrategias Organizacionales	Indicadores	Medición Indicadores verificar cumplimiento o objetivo estratégico
	CORTO PLAZO	Posicionar a la empresa como la de mejor clima organizacional y que los colaboradores desarrollen los principios y valores axiológicos de la organización que garanticen la buena atención y fidelización del cliente	Cumplir con las 4 capacitaciones programadas anualmente por las operaciones de plataforma y los supervisores de área.	1. Estrategias de Administración de Personas Estrategia de reclutamiento y preselección, integración, inducción y retención plan de desarrollo personal.	1. Estrategias de Administración de Personas Medios de reclutamiento Criterios: Conocimientos y experiencia Capacidades intelectuales:	MEDICIÓN MENSUAL
	MEDIANO PLAZO		Integrar a los trabajadores dentro de los planes de incentivos para mejorar sus beneficios.	2. Estrategias de Dirección de Personas Gestión del conocimiento Motivos Motivaciones Liderazgo compartido	Inteligencia General, Conceptualización, Capacidad de Análisis y síntesis Dimensiones	MEDICIÓN MENSUAL

	<p>LARGO PLAZO</p>		<p>Hacer partícipe al colaborador de los planes de innovación y tecnología con el fin de crear una cultura de innovación y mejora continua.</p>	<p>3. Responsabilidad Social de la Organización Calidad Ética (ISO 26000)</p>	<p>personales: Afán de logro, Implicación en el trabajo, Estabilidad de comportamientos, Independencia de criterio, Capacidad para tomar decisiones, Relación interpersonal, Contratos laborales, Seguridad y Salud Ocupacional, Leyes laborales y previsionales, Seguimiento y control</p>	<p>MEDICIÓN MENSUAL</p>
--	---------------------------	--	---	---	---	--------------------------------

			<p>Motivos:</p> <p>Ambiciones profesionales</p> <p>Salarios Carrera profesional</p> <p>Política de incentivos.</p> <p>4. Gestión por proceso</p> <p>Calidad total: producto/servicio procesos</p> <p>Principios de calidad</p> <p>Modelos Normativos</p> <p>Modelos de excelencia de la calidad.</p>	<p>2. Estrategias de Dirección de Personas</p> <p>Gestión del conocimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Almacenamiento. - Socio cultural. - Tecnológicos. <p>Capital Intelectual:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capital Humano. - Capital Relacional. - Capital 	
--	--	--	---	--	--

--	--	--	--

<p>Estructural.</p> <p>Cultura</p> <p>Organizacional</p> <p>Capital social organizacional interno</p> <p>Motivaciones:</p> <ul style="list-style-type: none">- Intereses y expectativas.- <p>Reconocimientos.</p> <ul style="list-style-type: none">- Clima laboral.- Promoción y crecimiento profesional.- Delegación.- Comunicación eficaz.- Valoración del trabajo del empleado. <p>3.</p> <p>Responsabilidad</p>

					<p>Social de la Organización</p> <p>Derechos humanos:</p> <ul style="list-style-type: none">- Respeto de normas.- Impactos negativos.- Políticas de respeto.- Evaluación del respeto.- Involucramiento de todas las partes interesadas.- Promueve la diversidad. <p>Relaciones laborales:</p> <ul style="list-style-type: none">- Políticas de estabilidad laboral.- Existencia de	
--	--	--	--	--	---	--

					<p>discriminación.</p> <ul style="list-style-type: none">- Privacidad de datos personales.- Cumplimiento de horario laboral.- Reconocimiento de horas extras.- Derecho de libertad de asociación.- Beneficios de ley Salud y seguridad.- Equipo de seguridad Ambiente de trabajo.- Canal de comunicación.- Bienestar familiar.	
--	--	--	--	--	---	--

				<p>Prácticas laborales:</p> <ul style="list-style-type: none">- Contratación de personal.- Satisfacción laboral.- Incentivos <p>Servicios de apoyo.</p> <ul style="list-style-type: none">- Indicadores de desempeño.- Programas de calidad de vida. <p>4. Gestión por Proceso</p> <p>Macro procesos (Mapa de procesos)</p> <p>Procesos: estratégicos, principales, de apoyo,</p>
--	--	--	--	---

				auxiliares. Perspectiva horizontal de la Organización por procesos. Principios axiológicos, Políticas de Calidad y Sistema de Aseguramiento de la Calidad Mejora Continua – Ciclo PDCA Indicadores.
--	--	--	--	--

- **Identificación de la viabilidad organizacional**

Se concluye con la viabilidad organizacional, dado que, la estructura y modelo presentado por el proyecto está dividido por procesos para dirigir adecuadamente las actividades y las interrelaciones de la organización, asimismo, los colaboradores tendrán mayor conocimiento de la empresa, y se utilizará como una estrategia competitiva y de compromiso organizacional.

CAPITULO V: Estudio Económico y Financiero

- *Balance Inicial*

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/ -
ACTIVO NO CORRIENTE	
Inversiones inmobiliarias	S/ 17,843,424.00
Maquinarias y equipos	S/ 483,710.00
Inversión Fija Intangible	S/ 13,107.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/ 18,340,241.00
TOTAL ACTIVO	S/ 18,340,241.00

PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/ -
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/ 5,685,474.71
TOTAL PASIVO	S/ 5,685,474.71
PATRIMONIO	
Capital social	S/ 12,654,766.29
TOTAL PATRIMONIO	S/ 12,654,766.29
TOTAL PASIVO Y MATRIMONIO	S/ 18,340,241.00

- *Balance Final Primer Año*

al 31/12/2023	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	S/ 9,498,540.11
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/ 9,498,540.11
ACTIVO NO CORRIENTE	
Inversiones inmobiliarias	S/ 17,843,424.00
Maquinarias y equipos	S/ 483,710.00
Inversión Fija Intangible	S/ 13,107.00
Depreciación, amortización	-S/ 99,363.40
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/ 18,240,877.60
TOTAL ACTIVO	S/ 27,739,417.71

PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Impuesto a la renta por pagar	S/ 3,016,276.31
Parte Cte.Préstamo Bancario	S/ 958,189.79
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/ 3,974,466.10
PASIVO NO CORRIENTE	
Préstamo Bancario (Parte no Cte.)	S/ 3,901,796.17
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/ 3,901,796.17
TOTAL PASIVO	S/ 7,876,262.27
PATRIMONIO	
Capital social	S/ 12,654,766.29
Utilidad	S/ 7,208,389.15
TOTAL PATRIMONIO	S/ 19,863,155.44
TOTAL PASIVO Y MATRIMONIO	S/ 27,739,417.71

Balance Final Segundo Año

AL 31/12/2024	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	S/ 17,462,053.90
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/ 17,462,053.90
ACTIVO NO CORRIENTE	
Inversiones inmobiliarias	S/ 17,843,424.00
Maquinarias y equipos	S/ 483,710.00
Inversión Fija Intangible	S/ 13,107.00
Depreciación, amortización	-S/ 198,726.80
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/ 18,141,514.20
TOTAL ACTIVO	S/ 35,603,568.10

PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Impuesto a la renta por pagar	S/ 3,492,391.87
Parte Cte.Préstamo Bancario	S/ 1,112,223.13
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/ 4,604,615.00
PASIVO NO CORRIENTE	
Préstamo Bancario (Parte no Cte.)	S/ 2,789,573.03
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/ 2,789,573.03
TOTAL PASIVO	S/ 7,394,188.03
PATRIMONIO	
Capital social	S/ 12,654,766.29
Resultados Acumulados	S/ 7,208,389.15
Utilidad	S/ 8,346,224.63
TOTAL PATRIMONIO	S/ 28,209,380.07
TOTAL PASIVO Y MATRIMONIO	S/ 35,603,568.10

- Balance Final Tercer Año**

AL 31/12/2025	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	S/ 26,633,174.39
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/ 26,633,174.39
ACTIVO NO CORRIENTE	
Inversiones inmobiliarias	S/ 17,843,424.00
Maquinarias y equipos	S/ 483,710.00
Inversión Fija Intangible	S/ 13,107.00
Depreciación, amortización	-S/ 298,090.20
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/ 18,042,150.80
TOTAL ACTIVO	S/ 44,675,325.19

PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Impuesto a la renta por pagar	S/ 4,034,529.77
Parte Cte.Préstamo Bancario	S/ 1,291,018.03
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/ 5,325,547.79
PASIVO NO CORRIENTE	
Préstamo Bancario (Parte no Cte.)	S/ 1,498,555.01
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/ 1,498,555.01
TOTAL PASIVO	S/ 6,824,102.80
PATRIMONIO	
Capital social	S/ 12,654,766.29
Resultados Acumulados	S/ 15,554,613.78
Utilidad	S/ 9,641,842.32
TOTAL PATRIMONIO	S/ 37,851,222.39
TOTAL PASIVO Y MATRIMONIO	S/ 44,675,325.19

Balance Final Cuarto Año

AL 31/12/2026	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	S/ 37,178,378.60
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/ 37,178,378.60
ACTIVO NO CORRIENTE	
Inversiones inmobiliarias	S/ 17,843,424.00
Maquinarias y equipos	S/ 483,710.00
Inversión Fija Intangible	S/ 13,107.00
Depreciación, amortización	-S/ 397,453.60
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/ 17,942,787.40
TOTAL ACTIVO	S/ 55,121,166.00

PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Impuesto a la renta por pagar	S/ 4,652,559.64
Parte Cte.Préstamo Bancario	S/ 1,498,555.01
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/ 6,151,114.65
PASIVO NO CORRIENTE	
Préstamo Bancario (Parte no Cte.)	S/ -
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/ -
TOTAL PASIVO	S/ 6,151,114.65
PATRIMONIO	
Capital social	S/ 12,654,766.29
Resultados Acumulados	S/ 25,196,456.10
Utilidad	S/ 11,118,828.97
TOTAL PATRIMONIO	S/ 48,970,051.36
TOTAL PASIVO Y MATRIMONIO	S/ 55,121,166.00

- Balance Final Quinto Año**

AL 31/12/2027	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	49,288,887.47
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/ 49,288,887.47
ACTIVO NO CORRIENTE	
Inversiones inmobiliarias	S/ 17,843,424.00
Maquinarias y equipos	S/ 483,710.00
Inversión Fija Intangible	S/ 13,107.00
Depreciación, amortización	-S/ 496,817.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/ 17,843,424.00
TOTAL ACTIVO	S/ 67,132,311.47

PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Impuesto a la renta por pagar	S/ 5,357,866.73
Parte Cte.Préstamo Bancario	S/ -
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/ 5,357,866.73
PASIVO NO CORRIENTE	
Préstamo Bancario (Parte no Cte.)	S/ -
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/ -
TOTAL PASIVO	S/ 5,357,866.73
PATRIMONIO	
Capital social	S/ 12,654,766.29
Resultados Acumulados	S/ 36,315,285.07
Utilidad	S/ 12,804,393.38
TOTAL PATRIMONIO	S/ 61,774,444.74
TOTAL PASIVO Y MATRIMONIO	S/ 67,132,311.47

Balance Proyectado

	2022 (AÑO 0)	2023	2024	2025	2026	2027
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Caja	S/ -	S/ 9,498,540.11	S/ 17,462,053.90	S/ 26,633,174.39	S/ 37,178,378.60	S/ 49,288,887.47
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/ -	S/ 9,498,540.11	S/ 17,462,053.90	S/ 26,633,174.39	S/ 37,178,378.60	S/ 49,288,887.47
ACTIVO NO CORRIENTE						
Inversiones inmobiliarias	S/ 17,843,424.00	S/ 17,843,424.00	S/ 17,843,424.00	S/ 17,843,424.00	S/ 17,843,424.00	S/ 17,843,424.00
Maquinarias y equipos	S/ 483,710.00	S/ 483,710.00	S/ 483,710.00	S/ 483,710.00	S/ 483,710.00	S/ 483,710.00
Inversión Fija Intangible	S/ 13,107.00	S/ 13,107.00	S/ 13,107.00	S/ 13,107.00	S/ 13,107.00	S/ 13,107.00
Depreciación, amortización	S/ -	-S/ 99,363.40	-S/ 198,726.80	-S/ 298,090.20	-S/ 397,453.60	-S/ 496,817.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/ 18,340,241.00	S/ 18,240,877.60	S/ 18,141,514.20	S/ 18,042,150.80	S/ 17,942,787.40	S/ 17,843,424.00
TOTAL ACTIVO	S/ 18,340,241.00	S/ 27,739,417.71	S/ 35,603,568.10	S/ 44,675,325.19	S/ 55,121,166.00	S/ 67,132,311.47
PASIVO Y PATRIMONIO						
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Impuesto a la renta por pagar	S/ -	S/ 3,016,276.31	S/ 3,492,391.87	S/ 4,034,529.77	S/ 4,652,559.64	S/ 5,357,866.73
Parte Cte.Préstamo Bancario	S/ -	S/ 958,189.79	S/ 1,112,223.13	S/ 1,291,018.03	S/ 1,498,555.01	S/ -
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/ -	S/ 3,974,466.10	S/ 4,604,615.00	S/ 5,325,547.79	S/ 6,151,114.65	S/ 5,357,866.73
PASIVO NO CORRIENTE						
Préstamo Bancario (Parte no Cte.)	S/ 5,685,474.71	S/ 3,901,796.17	S/ 2,789,573.03	S/ 1,498,555.01	S/ -	S/ -
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/ 5,685,474.71	S/ 3,901,796.17	S/ 2,789,573.03	S/ 1,498,555.01	S/ -	S/ -
TOTAL PASIVO	S/ 5,685,474.71	S/ 7,876,262.27	S/ 7,394,188.03	S/ 6,824,102.80	S/ 6,151,114.65	S/ 5,357,866.73
PATRIMONIO						
Capital social	S/ 12,654,766.29	S/ 12,654,766.29	S/ 12,654,766.29	S/ 12,654,766.29	S/ 12,654,766.29	S/ 12,654,766.29
Resultados acumulados	S/ -	S/ -	S/ 7,208,389.15	S/ 15,554,613.78	S/ 25,196,456.10	S/ 36,315,285.07
Utilidad	S/ -	S/ 7,208,389.15	S/ 8,346,224.63	S/ 9,641,842.32	S/ 11,118,828.97	S/ 12,804,393.38
TOTAL PATRIMONIO	S/ 12,654,766.29	S/ 19,863,155.44	S/ 28,209,380.07	S/ 37,851,222.39	S/ 48,970,051.36	S/ 61,774,444.74
TOTAL PASIVO Y MATRIMONIO	S/ 18,340,241.00	S/ 27,739,417.71	S/ 35,603,568.10	S/ 44,675,325.19	S/ 55,121,166.00	S/ 67,132,311.47

Presupuesto de Costos y Gastos

- Costos

a) MANO DE OBRA DIRECTA

CARGO	n°	SUELDO MENSUAL	GRATI	ESSALUD	CTS	COSTO UNIT.	SUELDO
COSTOS DE PRODUCCIÓN ANUALES							
		2023	2024	2025	2026	2027	
MOD anual	S/	974,808.00	S/ 974,808.00	S/ 974,808.00	S/ 974,808.00	S/ 974,808.00	
CIF anual	S/	427,790.80	S/ 427,790.80	S/ 427,790.80	S/ 427,790.80	S/ 427,790.80	
TOTAL	S/	1,402,598.80	S/ 1,402,598.80	S/ 1,402,598.80	S/ 1,402,598.80	S/ 1,402,598.80	

Mano de Obra Indirecta

CARGO	n°	SUELDO MENSUAL (SOLES)	GRATI 16.67%	ESSALUD 9%	CTS 9.72%	COSTO UNIT. MENSUAL	SUELDO ANUAL
Encargado de almacén 1	2	S/ 2,500.00	S/ 416.75	S/ 225.00	S/ 243.00	S/ 3,384.75	S/ 81,234.00
Encargado de almacén 2	2	S/ 2,500.00	S/ 416.75	S/ 225.00	S/ 243.00	S/ 3,384.75	S/ 81,234.00
Coordinador de Despachos	3	S/ 2,000.00	S/ 333.40	S/ 180.00	S/ 194.40	S/ 2,707.80	S/ 97,480.80
TOTAL						S/ 9,477.30	S/ 259,948.80

Otros Costos Indirectos

ITEM	MENSUAL	ANUAL
Agua	S/ 700.00	S/ 2,100.00
Electricidad	S/ 3,000.00	S/ 9,000.00
Internet y teléfono	S/ 200.00	S/ 2,400.00
Repuestos equipos	S/ 2,500.00	S/ 30,000.00
Mantenimiento equipos	S/ 2,300.00	S/ 27,600.00
DEPRECIACIÓN		S/ 96,742.00
TOTAL	S/ 8,700.00	S/ 167,842.00

Costos Indirectos Anuales

	2023	2024	2025	2026	2027
MOI	S/ 259,948.80	S/ 259,948.80	S/ 259,948.80	S/ 259,948.80	S/ 259,948.80
OTROS	S/ 167,842.00	S/ 167,842.00	S/ 167,842.00	S/ 167,842.00	S/ 167,842.00
TOTAL	S/ 427,790.80	S/ 427,790.80	S/ 427,790.80	S/ 427,790.80	S/ 427,790.80

- *Gastos***GASTOS DE VENTAS ANUALES**

	2023	2024	2025	2026	2027
Gastos de Ventas	S/ 8,600.00	S/ 8,600.00	S/ 8,600.00	S/ 8,600.00	S/ 8,600.00
TOTAL	S/ 8,600.00	S/ 8,600.00	S/ 8,600.00	S/ 8,600.00	S/ 8,600.00

GASTOS OPERATIVOS ANUALES

	2023	2024	2025	2026	2027
G. Administrativos	S/ 406,806.60	S/ 406,806.60	S/ 406,806.60	S/ 406,806.60	S/ 406,806.60
G. de Ventas	S/ 8,600.00	S/ 8,600.00	S/ 8,600.00	S/ 8,600.00	S/ 8,600.00
TOTAL	S/ 415,406.60	S/ 415,406.60	S/ 415,406.60	S/ 415,406.60	S/ 415,406.60

a) GASTOS ADMINISTRATIVOS*Planilla del Personal*

CARGO	n°	SUELDO MENSUAL		GRATI 16.67%	ESSALUD 9%	CTS 9.72%	COSTO UNIT.		SUELDO ANUAL
		(SOLES)					MENSUAL		
Gerente General	1	S/ 10,000.00	S/ 1,667.00	S/ 900.00	S/ 972.00	S/ 13,539.00	S/ 162,468.00		
Administrador	1	S/ 6,500.00	S/ 1,083.55	S/ 585.00	S/ 631.80	S/ 8,800.35	S/ 105,604.20		
Jefe de Operaciones	1	S/ 4,500.00	S/ 750.15	S/ 405.00	S/ 437.40	S/ 6,092.55	S/ 73,110.60		
Director Técnico	1	S/ 3,500.00	S/ 583.45	S/ 315.00	S/ 340.20	S/ 4,738.65	S/ 56,863.80		
TOTAL								S/ 398,046.60	

b) OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS

ITEM	MENSUAL	ANUAL
Electricidad	S/ 180.00	S/ 2,160.00
Internet y Teléfono	S/ 200.00	S/ 2,400.00
Agua	S/ 100.00	S/ 1,200.00
Útiles de escritorio	S/ 250.00	S/ 3,000.00
TOTAL	S/ 730.00	S/ 8,760.00

GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUALES

	2023	2024	2025	2026	2027
Planilla del Personal	S/ 398,046.60	S/ 398,046.60	S/ 398,046.60	S/ 398,046.60	S/ 398,046.60
Otros Gastos Administrativos	S/ 8,760.00	S/ 8,760.00	S/ 8,760.00	S/ 8,760.00	S/ 8,760.00
TOTAL	S/ 406,806.60	S/ 406,806.60	S/ 406,806.60	S/ 406,806.60	S/ 406,806.60

a) GASTOS DE VENTAS

ITEM	MENSUAL	ANUAL
Publicidad	S/ 300.00	S/ 3,600.00
Invest. De mercado	S/ 5,000.00	S/ 5,000.00
TOTAL	S/ 5,300.00	S/ 8,600.00

- *Flujos de Caja*

a) FLUJO DE CAPITAL

ITEM	2022 (AÑO 0)	2023	2024	2025	2026	2027
Activos tangibles	-S/ 18,327,134.00					
Activos intangibles	-S/ 13,107.00					
Recuper. Act. Fijos						S/ 17,843,424.00
TOTAL	-S/ 18,340,241.00	0	0	0	0	S/ 17,843,424.00

b) ESTADO DE RESULTADOS

	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas	S/ 13,056,000.00	S/ 14,537,250.00	S/ 16,220,972.25	S/ 18,137,193.87	S/ 20,320,528.40
Costos de Producción	S/ 1,402,598.80	S/ 1,402,598.80	S/ 1,402,598.80	S/ 1,402,598.80	S/ 1,402,598.80
Depreciación y amortización	S/ 99,363.40	S/ 99,363.40	S/ 99,363.40	S/ 99,363.40	S/ 99,363.40
Utilidad Bruta	S/ 11,554,037.80	S/ 13,035,287.80	S/ 14,719,010.05	S/ 16,635,231.67	S/ 18,818,566.20
Gastos Operativos	S/ 415,406.60	S/ 415,406.60	S/ 415,406.60	S/ 415,406.60	S/ 415,406.60
Utilidad Operativa	S/ 11,138,631.20	S/ 12,619,881.20	S/ 14,303,603.45	S/ 16,219,825.07	S/ 18,403,159.60
Gastos financieros	S/ 913,965.75	S/ 781,264.70	S/ 627,231.36	S/ 448,436.47	S/ 240,899.49
Utilidad antes de impuestos	S/ 10,224,665.45	S/ 11,838,616.50	S/ 13,676,372.09	S/ 15,771,388.61	S/ 18,162,260.11
Impuestos	S/ 3,016,276.31	S/ 3,492,391.87	S/ 4,034,529.77	S/ 4,652,559.64	S/ 5,357,866.73
Utilidad Neta	S/ 7,208,389.15	S/ 8,346,224.63	S/ 9,641,842.32	S/ 11,118,828.97	S/ 12,804,393.38

c) FLUJO OPERATIVO

	2023	2024	2025	2026	2027
Utilidad Neta	S/ 7,208,389.15	S/ 8,346,224.63	S/ 9,641,842.32	S/ 11,118,828.97	S/ 12,804,393.38
(+) Depreciación	S/ 96,742.00	S/ 96,742.00	S/ 96,742.00	S/ 96,742.00	S/ 96,742.00
(+) Amortiz. Intangibles	S/ 2,621.40	S/ 2,621.40	S/ 2,621.40	S/ 2,621.40	S/ 2,621.40
Fondo Operativo Neto	S/ 7,307,752.55	S/ 8,445,588.03	S/ 9,741,205.72	S/ 11,218,192.37	S/ 12,903,756.78

d) FLUJO DE CAJA ECONÓMICO

	2022 (AÑO 0)	2023	2024	2025	2026	2027
Flujo de Capital	-S/ 18,340,241.00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 17,843,424.00
Flujo Operativo	S/ -	S/ 7,307,752.55	S/ 8,445,588.03	S/ 9,741,205.72	S/ 11,218,192.37	S/ 12,903,756.78
Flujo de Caja Económico Neto	-S/ 18,340,241.00	S/ 7,307,752.55	S/ 8,445,588.03	S/ 9,741,205.72	S/ 11,218,192.37	S/ 30,747,180.78

ACUMULADO					
1	2	3	4	5	
S/ 7,307,752.55	S/ 15,753,340.58	S/ 25,494,546.30	S/ 36,712,738.67	S/ 67,459,919.45	

e) FLUJO DE SERVICIO A LA DEUDA

	2022 (AÑO 0)	2023	2024	2025	2026	2027
PRÉSTAMO	S/ 5,685,474.71					
AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMOS		S/ 825,488.75	S/ 958,189.79	S/ 1,112,223.13	S/ 1,291,018.03	S/ 1,498,555.01
ESCUDO FISCAL		S/ 269,619.89	S/ 230,473.09	S/ 185,033.25	S/ 132,288.76	S/ 71,065.35
Flujo de Servicio a la Deuda Neto	S/ 5,685,474.71	S/ 555,868.85	S/ 727,716.71	S/ 927,189.88	S/ 1,158,729.27	S/ 1,427,489.66

f) FLUJO DE CAJA FINANCIERO

	2022 (AÑO 0)	2023	2024	2025	2026	2027
Flujo de Caja Económico	-S/ 18,340,241.00	S/ 7,307,752.55	S/ 8,445,588.03	S/ 9,741,205.72	S/ 11,218,192.37	S/ 30,747,180.78
Flujo de Servicio de la Deuda	S/ 5,685,474.71	S/ 555,868.85	S/ 727,716.71	S/ 927,189.88	S/ 1,158,729.27	S/ 1,427,489.66
Flujo de Caja Financiero Neto	-S/ 12,654,766.29	S/ 6,751,883.69	S/ 7,717,871.32	S/ 8,814,015.84	S/ 10,059,463.10	S/ 29,319,691.12

ACUMULADO					
1	2	3	4	5	
S/ 6,751,883.69	S/ 14,469,755.02	S/ 23,283,770.86	S/ 33,343,233.96	S/ 62,662,925.07	

Flujo de Caja Final

PERIODO	2022 (AÑO 0)	2023	2024	2025	2026	2027
INGRESOS						
VENTAS		S/ 13,056,000.00	S/ 14,537,250.00	S/ 16,220,972.25	S/ 18,137,193.87	S/ 20,320,528.40
VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS						S/ 17,843,424.00
EGRESOS						
INVERSION:						
TANGIBLES	-S/ 18,327,134.00					
INTANGIBLES	-S/ 13,107.00					
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN		-S/ 99,363.40	-S/ 99,363.40	-S/ 99,363.40	-S/ 99,363.40	-S/ 99,363.40
COSTOS DE PRODUCCIÓN		-S/ 1,402,598.80	-S/ 1,402,598.80	-S/ 1,402,598.80	-S/ 1,402,598.80	-S/ 1,402,598.80
GASTOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS		-S/ 1,329,372.35	-S/ 1,196,671.30	-S/ 1,042,637.96	-S/ 863,843.07	-S/ 656,306.09
FLUJO NETO ANTES DE IMPTO.	-S/ 18,340,241.00	S/ 10,224,665.45	S/ 11,838,616.50	S/ 13,676,372.09	S/ 15,771,388.61	S/ 36,005,684.11
IMPTO. (29.5%)		S/ 3,016,276.31	S/ 3,492,391.87	S/ 4,034,529.77	S/ 4,652,559.64	S/ 5,357,866.73
FLUJO ECONOMICO		S/ 7,208,389.15	S/ 8,346,224.63	S/ 9,641,842.32	S/ 11,118,828.97	S/ 30,647,817.38
DEPRECIACION		S/ 96,742.00	S/ 96,742.00	S/ 96,742.00	S/ 96,742.00	S/ 12,804,393.38
AMORTIZACION		S/ 2,621.40	S/ 2,621.40	S/ 2,621.40	S/ 2,621.40	S/ 2,621.40
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/ 18,340,241.00	S/ 7,307,752.55	S/ 8,445,588.03	S/ 9,741,205.72	S/ 11,218,192.37	S/ 43,454,832.15
PRESTAMO	S/ 5,685,474.71					
AMORTIZACION PRESTAMO		S/ 825,488.75	S/ 958,189.79	S/ 1,112,223.13	S/ 1,291,018.03	S/ 1,498,555.01
ESCUDO FISCAL POR INTERESES		S/ 269,619.89	S/ 230,473.09	S/ 185,033.25	S/ 132,288.76	S/ 71,065.35
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 12,654,766.29	S/ 6,751,883.69	S/ 7,717,871.32	S/ 8,814,015.84	S/ 10,059,463.10	S/ 42,027,342.49

- Inversión**

a) ACTIVOS TANGIBLES

MATERIALES Y EQUIPOS			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total por Detalle
Apilador	8	S/ 28,000.00	S/ 224,000.00
Rack convencional	35	S/ 6,200.00	S/ 217,000.00
Cascos de protección	55	S/ 5.00	S/ 275.00
Chalecos reflectivos	55	S/ 6.00	S/ 330.00
Lentes protectores	55	S/ 10.00	S/ 550.00
Guantes de cuero	55	S/ 11.00	S/ 605.00
Calzado de seguridad	55	S/ 50.00	S/ 2,750.00
Arnes de cuatro puntos y anclaje	20	S/ 150.00	S/ 3,000.00
Laptop	5	S/ 2,500.00	S/ 12,500.00
Computadora	4	S/ 2,800.00	S/ 11,200.00
Sistema Integrado de almacenes	1	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00
Accesorios de conectividad	1	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00
TOTAL			S/ 483,710.00

INMUEBLE	
Detalle	Total por Detalle
Terreno	S/ 17,580,000.00
Acondicionamiento de almacén	S/ 218,000.00
Acondicionamiento de oficinas	S/ 10,734.00
Acondicionamiento de SS.HH	S/ 2,450.00
Acondicionamiento de Patio de Operaciones y Estacionamiento	S/ 32,240.00
TOTAL	S/ 17,843,424.00

ITEM	COSTO
Inmueble	S/ 17,843,424.00
Materiales y Equipos	S/ 483,710.00
TOTAL	S/ 18,327,134.00

b) DEPRECIACIÓN

	2023	2024	2025	2026	2027	Total	Recupero
Depreciación anual	S/ 96,742.00	S/ 96,742.00	S/ 96,742.00	S/ 96,742.00	S/ 96,742.00	S/ 483,710.00	S/ 17,843,424.00

c) ACTIVOS INTANGIBLES

ITEM	COSTO
Constitución	S/ 1,107.00
Licencias	S/ 12,000.00
TOTAL	S/ 13,107.00

d) AMORTIZACIÓN

	2023	2024	2025	2026	2027
Act.Intang.Amortiz.	S/ 2,621.40	S/ 2,621.40	S/ 2,621.40	S/ 2,621.40	S/ 2,621.40

- Financiamiento

	APORTE PROPIO 69%	PB 31%	TOTAL
Activos tangibles	S/ 18,327,134.00	S/ 12,645,722.46	S/ 5,681,411.54
Activos intangibles	S/ 13,107.00	S/ 9,043.83	S/ 4,063.17
TOTAL	S/ 18,340,241.00	S/ 12,654,766.29	S/ 5,685,474.71

TNAKM	15%	TEA	16.08%
RENTAS IGUALES	S/1,739,454.49		
TIEMPO	5	años	

PERIODOS	SALDO	INTERES	AMORTIZACIÓN	RENTA
0	S/ 5,685,474.71	S/ -	S/ -	S/ -
1	S/ 5,685,474.71	S/ 913,965.75	S/ 825,488.75	S/ 1,739,454.49
2	S/ 4,859,985.96	S/ 781,264.70	S/ 958,189.79	S/ 1,739,454.49
3	S/ 3,901,796.17	S/ 627,231.36	S/ 1,112,223.13	S/ 1,739,454.49
4	S/ 2,789,573.03	S/ 448,436.47	S/ 1,291,018.03	S/ 1,739,454.49
5	S/ 1,498,555.01	S/ 240,899.49	S/ 1,498,555.01	S/ 1,739,454.49
		S/ 3,011,797.76	S/ 5,685,474.71	S/ 8,697,272.47

e) INVERSIÓN TOTAL

Activos tangibles	S/ 18,327,134.00
Activos intangibles	S/ 13,107.00
TOTAL	S/ 18,340,241.00

Cálculo del costo de oportunidad del inversionista (COK)

	2022 (AÑO 0)	
Deuda	S/	5,685,474.71
Patrimonio	S/	12,654,766.29
TOTAL	S/	18,340,241.00

Deuda %	31%
Patrimonio %	69%

Beta desapalancado (β)	0.941
Beta proyecto	0.65
Tasa de Libre Riesgo (TLR)	3.30%
Riesgo país	1.84%
TPM = TEA	16.08%
COK	13.44%

- *Cálculo del costo de promedio de Capital*
- *Costo Promedio Ponderado (WACC)*

Fuentes	Inversión	% Inversión	Costos	WACC
Patrimonio	S/ 12,654,766.29	69%	13.44%	9.28%
Deuda	S/ 5,685,474.71	31%	16.08%	4.98%
TOTAL	S/ 18,340,241.00	100%		14.26%

COSTO DE CAPITAL DESPUÉS DE IMPUESTOS	
TPM = TEA	16.08%
Impuesto a la renta	29.50%
COSTO	11.33%

- **Evaluación**

	ECONÓMICO	FINANCIERO
VAN	S/ 24,473,629.34	S/ 27,009,233.32
TIR	48.36%	65%
B/C (IR)	2.33	3.13
PR	2.31	1.76

B/C (IR): Beneficio sobre costo (Índice de rentabilidad)

PR (Periodo de recupero)

	ECONÓMICO	FINANCIERO
B/C (IR)	2.33	3.13

• **Punto de Equilibrio**

Venta	S/.	13,056,000.00
Costo de Venta	S/.	1,402,598.80
Utilidad Bruta	S/.	11,653,401.20

Gastos Operativos	S/.	415,406.60
Comisiones sobre ventas	S/.	1,305,600.00
Total de Gastos	S/.	1,721,006.60

Utilidad en Operación	S/.	9,932,394.60
-----------------------	-----	--------------

PUNTO DE EQUILIBRIO		
FÓRMULA	CÁLCULO	
GF/I-(GV/VTS)	S/.	524,125.70

Gastos Fijos	S/.	415,406.60
Gastos Variables 1	S/.	1,402,598.80
Gastos Variables 2	S/.	1,305,600.00
Total de Gastos Variables	S/.	2,708,198.80
Ventas	S/.	13,056,000.00
Variable de división	S/.	0.79

- *Análisis de Sensibilidad*

Análisis de Sensibilidad		FCE				FCF			
Escenarios	% Ventas	VAN	TIR	B/C	PR	VAN	TIR	B/C	PR
Pesimista	90%	S/ 22,026,266.40	43.52%	2.10	2.08	S/ 24,308,309.99	58.45%	2.82	1.59
Planifica	100%	S/ 24,473,629.34	48.36%	2.33	2.31	S/ 27,009,233.32	64.94%	3.13	1.76
Optimista	110%	S/ 26,920,992.27	53.19%	2.57	2.54	S/ 29,710,156.65	71.44%	3.45	1.94

- *Análisis de Riesgos*

	ESCENARIO PESIMISTA	ESCENARIO NORMAL	ESCENARIO OPTIMISTA	TOTAL	INDICADORES
PESO	15%	80%	5%	100%	PROYECTO
VAN Económico	S/ 22,026,266.40	S/ 24,473,629.34	S/ 26,920,992.27	PONDERADO	S/ 24,228,893.04
TIR Económico	43.52%	48.36%	53.19%	PONDERADO	47.87%
Periodo de Recupero Económico	2.08	2.31	2.54	PONDERADO	S/ 2.28
B/C Económico	2.10	2.33	2.57	PONDERADO	S/ 2.31
VAN Financiero	S/ 24,308,309.99	S/ 27,009,233.32	S/ 29,710,156.65	PONDERADO	S/ 26,739,140.99
TIR Financiero	58%	65%	71%	PONDERADO	64.29%
Periodo de Recupero Financiero	1.59	1.76	1.94	PONDERADO	S/ 1.75
B/C Financiero	2.82	3.13	3.45	PONDERADO	S/ 3.10

- **Viabilidad Económica y Financiera**

Se concluye la viabilidad económica y financiera; ya que, para el flujo económico lo siguiente: Valor Actual Neto S/.24,473,629.34, Tasa Interna de Retorno 48.36%, Beneficio/Costo 2.33, Periodo de Recuperación 133.73% y el Periodo de Recupero de 2 años, 3 meses y 1 días y, para el flujo financiero lo siguiente: Valor Actual Neto S/. 27,009,233.32, Tasa Interna de Retorno 65%, Beneficio/Costo 3.13, y el Periodo de Recupero de 1 año, 7 meses y 6 días.

Conclusiones y Recomendaciones

- **Viabilidad Estratégica**

Se puede concluir que, si hay viabilidad estratégica, puesto que, las Fuerzas de Porter, la matriz SEPTED, Cadena de Valor y el FODA, demuestran que el proyecto es factible; también, mencionan que el sector logístico es cada vez más relevante, ya que, está en continuo crecimiento, además que genera gran rentabilidad. Asimismo, se da a conocer en la Matriz EFI y EFE que el contexto es favorable; debido que las calificaciones obtenidas son de 2.88 y 3.03 respectivamente, es decir que es muy favorable para la organización.

Se sugiere que para el presente estudio la organización pueda implementar como ventaja competitiva la eficacia; la cual busca satisfacer la demanda de la plataforma logística, mejorando las actividades logísticas y aumentando el equipamiento tecnológico necesario para el buen desempeño de la plataforma y de esta manera obtener un servicio de alta calidad.

- **Viabilidad de Mercado**

Se concluye, mediante la información recopilada de diversas fuentes bibliográficas, se deduce que sí hay una demanda insatisfecha de servicios logísticos de almacenaje y distribución. Por tanto, el mercado objetivo son todas las empresas industriales, comercial y agroindustrial de la región que requieren de un servicio logístico que les ayude a resguardar y mantener en óptimas condiciones sus productos y que gestione la distribución de forma más rápida; por otro lado, la demanda insatisfecha es alta dado.

Se recomienda que para este estudio, el DPA esté enfocado en dar seguridad, disminuir pérdidas económicas y tiempo; y, que con ello haga que la región Lambayeque tenga un servicio logístico competitivo; finalmente, con ello se espera que en corto plazo se logre el 80% de la aceptación de la demanda insatisfecha, en mediano plazo el 95% y en el largo plazo el 100% de aceptación.

- **Viabilidad Técnica**

Asimismo, se ha concluido que en el estudio técnico que la plataforma logística tendrá una capacidad de 100 000 m² de área a la intemperie y techados con una extensión de 25 000 m², cada área de almacenaje tendrá 4 rack selectivos simples, cada nivel de racks poseerá una capacidad de 50 pallet, cada estantería tendrá cinco niveles de altura. Además, a través de la aplicación del método de localización nos informó el ponderado más alto según los factores considerados como: mayor número de empresas de la región, ubicación estratégica, cercanía al aeropuerto José Abelardo Quiñones, obteniendo el mayor ponderado de 4.3 en Chiclayo.

La recomendación para el presente proyecto es mantener en óptimas condiciones las áreas de almacenamiento, asimismo los materiales y equipos operativos al 100% no retrasar ninguna entrega, sino al contrario, realizar los procesos más eficientes. De igual forma se recomienda realizar un plan de mantenimiento constante a las maquinarias, infraestructura y equipamiento con el fin de garantizar un excelente funcionamiento de ellos.

- **Viabilidad Organizacional**

Se concluye con la viabilidad organizacional, dado que, la estructura y modelo presentado por el proyecto está dividido por procesos para dirigir adecuadamente las actividades y las interrelaciones de la organización, asimismo, los colaboradores tendrán mayor conocimiento de la empresa, y se utilizará como una estrategia competitiva y de compromiso organizacional.

La recomendación para el estudio es realizar una correcta gestión de conocimiento y complementarlo con capacitaciones, puesto que, a través de ello se puede transmitir de manera más eficiente el conocimiento adquirido en la empresa, y que de esta manera cada vez se brinda una mejor atención a los clientes. Es importante también que la

plataforma logística cuenta con un plan de seguridad laboral para que los colaboradores tengan la confianza de realizar sus actividades sin preocupaciones.

- **Viabilidad Económica y Financiera**

Se concluye que el total de inversión para el proyecto antes mencionado tienen un valor total de S/ 18,340,241.00, lo cual S/ 5,685,74.71 representado por un 31% será financiado por un préstamo bancario con una TEA de 15 % y con un plazo de 5 años, pagando una renta anual de S/ 1,739,454.49. Asimismo, el costo de oportunidad (COK) tienen un valor del 13.44 % y el costo promedio (WACC) es de 14,26%. Así mismo, después de realizar el Estado de Resultado correspondiente a los 5 años del proyecto, se pudo observar que si hay una Utilidad Neta positiva. Finalmente, se realizó la evaluación con el fin de determinar la viabilidad económica y financiera del DPA.

Por último, se concluye la viabilidad económica y financiera; ya que, para el flujo económico lo siguiente: Valor Actual Neto S/.24,473,629.34, Tasa Interna de Retorno 48.36%, Beneficio/Costo 2.33, Periodo de Recuperación 133.73% y el Periodo de Recupero de 2 años, 3 meses y 1 días y, para el flujo financiero lo siguiente: Valor Actual Neto S/. 27,009,233.32, Tasa Interna de Retorno 65%, Beneficio/Costo 3.13, y el Periodo de Recupero de 1 año, 7 meses y 6 días.

Se recomienda para este estudio trabajar con una tasa favorable tanto para la entidad bancaria como para la empresa que hará la inversión en el DPA; además, después de realizar la variación y elasticidad del VAN para los flujos de caja económico y financiero, se determinó que para el primero, las ventas pueden caer como máximo en 44% y para el segundo, pueden caer como máximo en 53% para que el proyecto siga siendo rentable; es decir, que si se mantiene lo proyectado hasta el momento, el DPA sigue siendo rentable.

Referencias

Alania, E. (2013). *Importancia de una logística socialmente responsable*. Esan. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/importancia-logistica-socialmente-responsable>

Andina, (2021). *Cinco tendencias tecnológicas que están revolucionando el sector logístico*. Agencia Peruana de Noticias. <https://bit.ly/3mYiimf>

Andina, (2022). *Maquinaria logística: boom del comercio electrónico agilizó su crecimiento*. <https://bit.ly/3mG9HEC>

Banco Mundial (BM, 2018). Índice de desempeño logístico. <https://bit.ly/3wTKKf2>

Entrix (2022). *Cómo controlar las entradas y salidas de tu almacén para una mejor gestión*. <https://bit.ly/3mZB0de>

Encuesta Nacional Logística (2020).

El Comercio (2017). *¿Cuáles son las empresas más importantes del sector logístico?* <https://bit.ly/3Owo9v5>

El Comercio (2022a). *Inestabilidad política y débil gobernabilidad ponen en riesgo la economía peruana y su calificación, advierte Fitch*. <https://elcomercio.pe/economia/peru/inestabilidad-politica-y-debil-gobernabilidad-ponen-en-riesgo-la-economia-peruana-y-su-calificacion-advierte-fitch-rmmn-noticia/?ref=ecr>

El Comercio (2022b). *¿Cómo afecta la inestabilidad política a la economía nacional?*. <https://elcomercio.pe/economia/como-afecta-la-inestabilidad-politica-a-la-economia-nacional-noticia/?ref=ecr>

Gestión (2019). *Alrededor de 800 empresas logísticas compiten en un mercado de S/1600 al año*. <https://bit.ly/3uaPEIJ>

Gestión (2022). Encuesta al sector logística: principal problema son los trámites excesivos en controles aduaneros. <https://bit.ly/36aKVYy>

INEI (2018). *Perú: Estructura Empresarial, 2018*. Instituto Nacional de Estadística e Informática.

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1703/libro.pdf

IPE (2022). *Alza de precios y exoneraciones tributarias*. Instituto Peruano de Economía. <https://www.ipe.org.pe/portal/alza-de-precios-y-exoneraciones-tributarias/#:~:text=En%20nuestro%20pa%C3%ADs%20la%20inflaci%C3%B3n,%25%20y%2010.5%25%2C%20respectivamente.>

Logisticaascoel (2019). *Plataformas Logísticas ¿Qué tipos existen?*. Locoex Logística & Comercio. <https://bit.ly/3IeflaN>

Municipalidad Provincial de Chiclayo (2011). *Plan de Acondicionamiento Territorial de la Provincia de Chiclayo 2011 - 2021*. Chiclayo: Municipalidad Provincial de Chiclayo.

MTC (2014). *Plan de Desarrollo de los Servicios Logísticos de Transporte Plan de mediano y largo plazo (PMLP)*. Advanced Logistics Group. https://portal.mtc.gob.pe/estadisticas/files/estudios/PMLP_MTC%20Versi%C3%B3n%20Final.pdf

MTC (2017). *Proyecto de Ley N° 1884/2017-PE Competencias para Plataformas Logísticas* <https://bit.ly/3LArJm9>

MTC (2019). Resolución Ministerial. 060-2019 MTC/01. <https://bit.ly/3sC9iXg>

MTC (2022). Encuesta Nacional de Logística. *Informe Final ENL*. <https://bit.ly/3uHfuyG>

Ministerio de Transporte y Comunicaciones - MTC (2014). Plan de Desarrollo de los Servicios Logísticos de Transporte: Plan de mediano y largo plazo. Perú: Advanced Logistics Group.

Pool, C. (2021). *¿Cuál es el panorama del sector logístico en el Perú al cierre del 2021?*. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/cual-es-el-panorama-del-sector-logistico-en-el-peru-al-cierre-del-2021>

Salazar, B. (2022). Diseño y layout de almacenes y Centros de distribución. *Ingeniería Industrial*. <https://bit.ly/3Oig2lk>

Sierra, et al. (2017). *Logistics Distribution Center*. Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD. <https://bit.ly/3xhC6ra>

TheLogisticsWorld (2022). Beneficios y oportunidades de las plataformas logísticas. <https://bit.ly/3Dsid1r>

Unir (2019). *Nuevas tecnologías en la logística: las tendencias que explican el fuerte crecimiento del sector*. La universidad en Internet. <https://www.unir.net/ingenieria/revista/nuevas-tecnologias-en-la-logistica-las-tendencias-que-explican-el-fuerte-crecimiento-del-sector/>