



UNIVERSIDAD RICARDO PALMA

**FACULTAD DE ARQUITECTURA Y
URBANISMO**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ARQUITECTA

TEMA:

**“CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES PARA LAS MYPES
DEL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR”**

AUTORES:

- **BACH. MARQUINA MENCÍA, GRECIA DEL PILAR.**
- **BACH. TITO DE LA CRUZ, KELY CARINA.**

DIRECTOR:

- **Arq. BENDEZÚ ZUMAETA, JORGE.**

LIMA, PERÚ, 2018

“Dedico esta tesis, con el más absoluto amor y eterno agradecimiento a quienes siempre han sido mi motivación y apoyo durante todo este camino, refiriéndome no solo a la tesis sino en si a todo el proceso de estudiar una carrera profesional y en general, en mi vida; estas personas son mi papá Miguel Marquina, mi mamá Pilar Mencía y mi hermana Alexandra Marquina.

De mis padres, valoro mucho y agradezco, entre todas las cosas que nos dan y hacen por nosotras (mi hermana y yo); el esfuerzo constante que siempre han realizado para darnos lo mejor que han podido, tanto en el aspecto académico como a nivel familiar. Gracias por las palabras de apoyo, por la paciencia y también gracias por el amor que une nuestra familia, que hace que todo sea mejor.

Gracias a mi hermana quien con solo su existencia, aunque ella no lo sepa, siempre me hace feliz; es hermoso tener a una persona como tú cerca, gracias por tus consejos que siempre me hacen ver las cosas desde otra perspectiva. Tienes una chispa personal que encanta.

También es importante para mi, agradecer a quien ha sido mi amiga de facultad, mi compañera de tesis y quien será de hoy en adelante mi colega; Kely Tito, ha sido genial formar equipo contigo para esta larga travesía.

Agradezco también al arquitecto Jorge Bendezú, por aceptar ser nuestro director de tesis, por brindarnos su apoyo desde un primer momento, gracias por brindarnos sus conocimientos y ser nuestra guía durante todo este proceso. También agradezco a todos los profesores que tuve durante la carrera pues gracias a ellos pude adquirir gran parte del conocimiento en arquitectura que ahora poseo.

Y si tú, que estás leyendo esto, eres una tesista; recuerda que habrá algún momento en que veas terminar la tesis con un objetivo inalcanzable, pero no te rindas, sigue perseverando que lo lograrás; recuerda, te lo dice alguien que vio escribir este párrafo como algo que nunca sucedería, pero mira, ¡tú ya estás levándolo!”

Dedicado con el más sincero amor y absoluto agradecimiento a Dios, a mis papás y hermana: Miguel Marquina; Pilar Mencía y Alexandra Marquina.

**GRECIA DEL PILAR
MARQUINA MENCÍA**

Agradezco a Dios por haberme otorgado una familia maravillosa, quienes siempre han creído en mí y brindaron su apoyo en todo este tiempo.

A mis padres Norma y Fernando, por haberme forjado como persona que soy en la actualidad; por su esfuerzo y sacrificio para brindarme lo mejor. Muchos de mis logros se los debo a ustedes, entre los que incluye este.

A mis hermanos Silvia y Cesar por enseñarme a ser perseverante frente a los sueños que uno tiene y enfrentar las adversidades de la vida como un guerrero.

A mi sobrina Valentina por enseñarme a ver la vida con felicidad.

A Grecia Marquina, por ser mi compañera de tesis y acompañarme en todo este camino de trabajo constante pero con resultado satisfactorio.

A mis amigos y futuros colegas que siempre me apoyaron y compartieron su conocimiento de forma incondicional.

Agradezco también a nuestro Director de Tesis, el Arquitecto Jorge Bendezú, por sus consejos y conocimientos brindados en toda esta etapa; así como a los profesores de nuestra facultad en la etapa universitaria.

Gracias a todos ustedes por lograr que este sueño se haga realidad.

*Gracias Dios, familia,
amigos y futuros colegas.*

Eternamente agradecida.

**KELY CARINA
TITO DE LA CRUZ**

CONTENIDO

Introducción	8
CAPITULO I: LINEAMIENTOS GENERALES	11
1.1. Tema	11
1.2. Planteamiento del Problema	12
1.3. Objetivos	12
1.3.1. Objetivo General.....	12
1.3.2. Objetivos Específicos	13
1.4. Alcances y Limitaciones.....	13
1.4.1. Alcances.....	13
1.4.2. Limitaciones	14
1.5. Marco Teórico.....	14
1.5.1. Referentes.....	14
1.5.2. Base Teórica	20
1.5.3. Base Conceptual	23
1.6. Esquema Metodológico	25
CAPITULO II: LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL PERÚ	29
2.1. Definición de MYPE en el Perú.....	30
2.2. Surgimiento y Evolución de la MYPE en el Perú.....	31
2.2.1. Surgimiento y Evolución histórica de la MYPE en el Perú.....	31
2.2.2. Factores económicos que repercutieron en las MYPES: Periodo 2010-2014 .	43
2.3. Caracterización más actual de las MYPES formales en el Perú, 2014.....	45
2.3.1. MYPES según estrato empresarial	46
2.3.2. MYPES según tipo de contribuyente	47
2.3.3. MYPE según régimen tributario	49
2.3.4. MYPE según ventas	50
2.3.5. MYPE según número de trabajadores	52
2.3.6. Micro, pequeñas y medianas empresas según distribución sectorial	52
2.3.7. Distribución espacial de las MYPE	53
2.4. Financiamiento de la MYPE.....	55
2.4.1. Panorama general	55

2.4.2.	Características de financiamiento del sector MYPE.....	58
2.5.	Importancia de la MYPE en el Perú.....	60
2.6.	Informalidad de las MYPE en el Perú.....	62
CAPITULO III: LAS MYPES EN VILLA EL SALVADOR.....		65
3.1.	Evolución y Origen de la MYPE en Villa El Salvador.....	65
3.1.1.	Origen:.....	65
3.2.2.	Evolución: La Comisión Económica para América Latina y El Caribe, divide a la evolución y desarrollo del Parque Industrial de Villa El Salvador en seis etapas:.....	67
3.2.	MYPES de Villa El Salvador en la actualidad.....	71
3.2.1.	Características Generales de la MYPE de Villa el Salvador en la Actualidad .	71
3.2.2.	Condiciones de Trabajo en las MYPES de Villa El Salvador.....	73
3.2.3.	Características Generales del Usuario de las MYPES de Villa el Salvador.....	77
3.3.	Infraestructura de la MYPE en Villa el Salvador.....	84
3.3.1.	Servicios básicos.....	85
3.3.2.	Seguridad e Infraestructura del taller de Producción.....	85
3.4.	Mercado de la MYPE en Villa El Salvador.....	86
3.4.1.	Producto.....	86
3.4.2.	Productividad.....	87
3.4.3.	Comercialización.....	88
3.5.	Dirección empresarial de la MYPE en el Parque Industrial.....	89
3.5.1.	Perspectiva de Desarrollo de las MYPE.....	90
3.5.2.	Propuesta de Desarrollo utilizada en Lima Sur.....	93
3.5.3.	Experiencia.....	94
3.5.4.	Gestión.....	95
CAPÍTULO IV: CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES PARA LA MYPE.....		97
4.1.	Definición de Centro de Servicios Empresariales.....	97
4.2.	Situación y problemática de los Centros de servicios Empresariales para la MYPE en Lima.	97
4.3.	Importancia de un centro de Servicios Empresariales.....	99
4.4.	Tipos de Servicios Empresariales.....	100
4.4.1.	Servicios Financieros.....	103
4.4.2.	Servicios No Financieros o Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE).....	114

CAPÍTULO V: PLANEAMIENTO Y ESTRUCTURACIÓN ESPACIAL DEL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR	125
5.1. Estructuración del distrito de Villa El Salvador	125
5.1.1. Imagen Urbana.....	125
5.2. Características sísmicas del distrito de Villa El Salvador	139
5.3. Zonificación	142
5.4. Equipamiento.....	144
5.4.1. Sector Educación.....	144
5.4.2. Sector Salud	144
5.4.3. Zonas de Recreación Pública	144
5.4.4. Zona Agropecuaria	144
5.4.5. Zonas Comerciales	145
5.4.6. Zonas Industriales.....	145
5.4.1. Intensidad de Flujos.....	152
5.4.2. Accesibilidad.....	155
CAPITULO VI: EL PROYECTO	157
6.1. Localización y Ubicación del Proyecto Arquitectónico.....	157
6.2. Características del Terreno.....	159
6.2.1. Área.....	159
6.2.2. Límites y dimensiones.....	159
6.2.3. Topografía	160
6.2.4. Normativa del Terreno	160
6.2.5. Relación con el Entorno	161
6.2.6. Accesos al Terreno	163
6.2.7. Factores Ambientales	164
6.2.8. Accesibilidad a Servicios Básicos	167
6.3. Descripción del Proyecto: Centro de Servicios Empresariales Prístino	169
6.3.1. Alcances Generales:.....	169
6.3.2. Zonificación del Proyecto:	176
6.3.3. Desarrollo del Proyecto:.....	182
6.4. Normatividad: Aplicación del Reglamento Nacional de Edificaciones	202

6.4.1. Requisitos Arquitectónicos.....	202
6.4.2. Accesibilidad para personas con discapacidad y de las personas adultas mayores 222	
6.4.3. Requisitos de Seguridad.....	225
6.5. Programa Arquitectónico.....	229
6.6. Listado de Materiales.....	236
6.7. Inversión y Rentabilidad del proyecto.....	242
6.7.1. Estrategia de Rentabilidad.....	242
6.7.2. Oportunidad de Retorno.....	243
6.7.3. Cálculo de retorno de Inversión.....	244
6.8. Desarrollo de Especialidades.....	257
6.8.1. Estructuras.....	257
6.8.2. Instalaciones Sanitarias.....	258
6.8.3. Instalaciones Eléctricas.....	263
6.8.4. Indeci.....	267
6.8. Listado de Láminas.....	270
6.9. Modelado Virtual.....	272
6.9.1. Vistas Exteriores.....	272
6.9.2. Vistas Interiores.....	279
Bibliografía.....	288

Introducción

En la actualidad el Perú está viviendo un momento de evolución social y crecimiento económico, lográndose este avance, principalmente al rol desempeñado por las Micro y Pequeñas Empresas del Perú (en adelante MYPES), no únicamente por su contribución a la generación de empleo sino también al aporte que realizan para el desarrollo socioeconómico de la localidad en donde se encuentren; esta situación convierte a las unidades empresariales en un motor de gran importancia para la economía peruana.

Okpara y Wynn (2007) afirman que “los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del: crecimiento económico, la generación de empleo, la reducción de la pobreza y a la formación de producto bruto interno en los países en desarrollo”; esta afirmación aplicaría para el Perú, pues es un país en vías de desarrollo y en efecto, las MYPES contribuyen en un gran porcentaje al crecimiento económico-social del país.

El Ministerio de Producción, realizó una publicación en Octubre el año 2015, titulada “Las Mipyme en cifras 2014”, sobre las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (informe más actual a la fecha realizado por esta entidad), en el cual revela la existencia de 1´600,620 unidades empresariales, en total en el Perú; de las cuales las microempresas representan el 94.86% del total, las pequeñas empresas representan el 4.46 % ; las medianas empresas representan un 0.16% y las grandes empresas representan el 0.52% del total de unidades empresariales ; esto nos lleva a comprender que las MYPES representan el 99.31% del total de empresas existentes en el Perú, lo que equivale a 1´589,597 MYPES; es decir casi la totalidad de empresas en el país son MYPES, lo cual nos confirma la indiscutible relevancia que tiene este tema para el desarrollo económico de la Nación.

Por otro lado también debemos saber que según los datos recogidos del Ministerio de Producción (2015), la distribución geográfica de la estructura empresarial del Perú muestra que el 73.73 % del total de las MYPES del Perú pertenece a las regiones de la Costa peruana, incluyendo a la Provincia Constitucional del Callao, el 16.04% de las MYPES pertenece a las regiones de la Sierra y 6.23 % se ubican en la región de la Selva peruana; esto nos lleva a reconocer que las MYPES tienen mayor presencia en la costa peruana y específicamente en el departamento de Lima que representa un 47.75% del total Nacional

del número de empresas y dentro de Lima Metropolitana, específicamente en el sector de Lima Sur, el distrito de San Juan de Miraflores y Villa el Salvador representan las más altas cantidades de MYPES.

Conociendo todos estos datos cuantitativos y cualitativos, llegamos a comprender que el distrito de Villa el Salvador representa un gran número de MYPES, para la región Lima, lo cual significa que este distrito realiza un importante aporte al crecimiento y desarrollo de la economía peruana y a la generación de empleo del sector de Lima Sur; sin embargo uno de los principales problemas que afecta a las MYPES es la informalidad en que estas se encuentran y esto se debe, entre otras causas a la falta de infraestructura adecuada dirigida a brindar servicios empresariales y financieros de calidad, para el buen desarrollo y funcionamiento de la actividad empresarial emergente.

Por lo tanto, comprendiendo esta problemática, desarrollar proyectos que se relacionen con la actividad económica emergente es de vital importancia en la actualidad y principalmente en el distrito de Villa el Salvador; por esta razón desarrollaremos un tema relacionado con la infraestructura que brinde servicios empresariales para las MYPES del distrito de Villa el Salvador, lo que hace que nuestro tema se inscriba dentro de los servicios terciarios de la gestión privada y del estado, por lo que el siguiente documento, Tesis “CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES PARA LAS MYPES DEL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR” , se enfocará en desarrollar un proyecto, el cual aspira a un óptimo funcionamiento en cuanto a atención y servicios empresariales, determinando aspectos funcionales, programáticos y de confort espacial, teniendo como fin el buen desarrollo de una excelente infraestructura para las MYPES del distrito de Villa el Salvador y que de ese modo, este nuevo equipamiento pueda servir de ejemplo para otros distritos en desarrollo.

CAPITULO I

LINEAMIENTOS GENERALES

CAPITULO I: LINEAMIENTOS GENERALES

1.1. Tema

El tema a tratar consiste en desarrollar un proyecto arquitectónico inscrito en el área de servicios para empresas, el cual denominaremos “CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES PARA LAS MYPES DEL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR”.

Los centros de servicios empresariales se desarrollan dentro del sector de servicios terciarios y complementarios; y son plataformas de servicios de desarrollo empresarial que están enfocados a ofrecer soluciones a las organizaciones y empresas mediante la transferencia e intercambio de conocimientos en las áreas administrativas, financieras, contables, y afines; para la búsqueda de soluciones específicas que contribuyan al desarrollo, competitividad y crecimiento de las empresas; en este caso de las MYPES, garantizando esto mediante una infraestructura adecuada, donde se puedan desarrollar servicios de asesorías, consultorías, capacitaciones, formación empresarial y gestión de proyectos.

Lo que viene sucediendo en el Perú, es que existen gran cantidad de MYPES, tal es así que “el 95% del total de las empresas nacionales es una microempresa, mientras que un 4.02% del total de las empresas nacionales representa a las pequeñas empresas” (INEI, 2014), lo que significa que el 99.02% del total de las empresas de este país son MYPES; así mismo “en el año 2012, el 56,0% de los conductores de Micro y Pequeña Empresa declararon que habían accedido o participado en cursos o eventos de capacitación” (INEI, 2014), lo que nos da una idea clara que los empresarios buscan medios mediante los cuales puedan capacitarse ellos mismos y a sus trabajadores; sin embargo, estas empresas no encuentran un espacio con una infraestructura de Centro de Servicios empresariales donde puedan desarrollarse plenamente como empresas.

Por lo anterior expuesto, el centro de servicios empresariales a desarrollar se localizará en el sector de Lima Sur, específicamente en el distrito de “Villa el Salvador, ya que este distrito es el segundo distrito de Lima Sur que presenta el mayor número de empresas” (INEI, 2014), además este distrito presenta una buena organización territorial.

El centro de Servicios empresariales que proponemos, se inscribirá en un terreno de 10,800 metros cuadrados y contará con diversas zonas que apoyen a crecimiento de las MYPES del distrito de Villa el Salvador.

1.2. Planteamiento del Problema

En los últimos años, las estadísticas, nos revelan que la evolución en el número de MYPES formales va en aumento y con tendencia a seguir aumentando, es así que “desde el año 2009 hasta el 2013, se han registrado 386,249 unidades empresariales de nuevas MYPES” (Ministerio de Producción, 2014); sin embargo, estas empresas no cuentan con una infraestructura especializada que les brinde servicios empresariales adecuados; por lo que nuestro proyecto “CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES PARA LAS MYPES DEL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR” se muestra como solución a los siguientes problemas:

- Falta de centralización de servicios para las empresas del Cono Sur y en especial para el distrito de Villa el Salvador, que presenta actividad empresarial dispersa en la totalidad del distrito.
- Falta de centros de servicios que aporte a la mayor eficacia y velocidad para realizar trámites eventuales que surgen en una empresa.
- Combatir la Informalidad y desorganización de las empresas del distrito.
- Falta de centros que incluyan en su programación ambientes planificados para el desarrollo de actividades de capacitación, asesorías, consultorías, formación empresarial y gestión de proyectos
- Falta de centros donde se agilicen los trámites requeridos por las empresas.
- El exceso de tiempo que toma en hacer diversos trámites en las empresas, ya que no encuentran una centralidad de servicios empresariales donde puedan realizar todos estos trámites.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Desarrollar un proyecto arquitectónico denominado “CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES PARA LAS MYPES DEL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR”, que impulse mediante esta nueva infraestructura, el correcto crecimiento y desarrollo empresarial, repotenciando la actual actividad empresarial del distrito de Villa el Salvador.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Definir la situación actual de las MYPES a nivel nacional y en el distrito de Villa el Salvador.
- Analizar las características del terreno.
- Analizar la estructura espacial del distrito de Villa el Salvador
- Revisar el Reglamento Nacional de Edificaciones y los parámetros Urbanísticos para que así podamos reconocer las condicionantes de diseño.
- Determinar la población empresarial del distrito de Villa el Salvador a la que éste Centro de servicios empresariales puede servir.
- Formular un objeto arquitectónico que de manera funcional y formal cumpla con cubrir las carencias observadas de manera tal que aporte al entorno inmediato y sirva de referente para Lima Metropolitana.

1.4. Alcances y Limitaciones

1.4.1. Alcances

El proyecto que se propone se rige según la escasez y deficiencia en servicios prestados y necesidades requeridas de las MYPES, situadas en el distrito de Villa El Salvador, no solamente del Parque Industrial de este distrito sino también de la zona comercial que está surgiendo; por lo que este proyecto tendrá un alcance a nivel geográfico de todo el distrito de Villa el Salvador.

A nivel arquitectónico, el proyecto “CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES PARA LAS MYPES DEL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR” será una propuesta que brinde y abarque todos los servicios empresariales requeridos por las MYPES; principalmente servicios de capacitación, consultoría y asesoría a la propia MYPE y sus usuarios, para de esta forma, centralizar los servicios brindados en el Parque Industrial y nuevas zonas comerciales distrito de Villa El Salvador.

1.4.2. Limitaciones

- La información adquirida sobre la demanda y oferta de servicios requeridos en el distrito de Villa El Salvador, estará condicionado a la información brindada por las entidades especializadas en dicho rubro.
- El proyecto estará regido bajo el Reglamento Nacional de Edificaciones (R.N.E.), a través del cual se desarrollarán y detallarán las especialidades de Arquitectura, Estructura, Sanitarias, Eléctricas e Indeci.
- La dimensión del proyecto es un gran aporte al desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES); sin embargo, existen pocos antecedentes referenciales de Centros de Servicios Empresariales en nuestro país, debido al poco conocimiento y escaso estudio realizado a las deficiencias que tienen las MYPES en nuestro país.

1.5. Marco Teórico

1.5.1. Referentes

1.5.1.1. Centro empresarial para la PYME en Lima Metropolitana.¹

Es un proyecto de tesis realizado por compañeros de nuestra Facultad, en donde plantean una propuesta para las PYME de Lima Metropolitana. La propuesta se encuentra ubicada en el Distrito de La Victoria, localizado en el Complejo Gamarra, exactamente en la Av. Jaime Bauzate y Meza, imponiéndose sobre un contexto caótico.

Se proyecta sobre dos terrenos vecinos, separados por la Av. Jaime Bauzate y Meza, delimitados por Jr. Huánuco y Calle América respectivamente. El primer terreno "A", tiene un área de 3,217m², mientras el segundo terreno "B", presenta un área de 1,909 m²; planteando el ingreso vehicular por la Av. Bauzate y Meza, con una volumetría de 4 y 9 pisos de altura respectivamente. De este proyecto podemos resaltar los siguientes aspectos:

¹ ALIAGA, L., & GOMEZ, M. (1999). *Centro Empresarial para la Pyme en Lima Metropolitana*. Lima: Tesis para Optar el Título Profesional de Arquitecto.

- Se encuentra inmerso en un área geográfica de aglomeración de empresas, por lo cual se encuentra en un área de demanda de servicios considerados rentables para el centro empresarial.
- El distrito en donde se encuentra, La Victoria, que se caracteriza por ser un distrito comercial con una gran cantidad de establecimientos comerciales.
- Se caracteriza por tener fácil accesibilidad para las PYMES por el lugar en donde se encuentra, Complejo Gamarra, con cercanía a avenidas importantes: Av. Aviación, Av. Grau y Av. 28 de Julio.
- El proyecto consiste en tener dos edificios, uno frente a otro, los cuales están conectados mediante puentes para que así el usuario pueda llegar a los ambientes de ambos edificios.
- Además cuenta con un espacio denominado *maquicentro*, el cual se caracteriza por albergar en él una fábrica textil además de brindar servicio de mantenimiento a las máquinas de las pymes.

Componentes:

- *Área Administrativa.*
 - Administración General
 - Administración de Servicios Empresariales
 - Administración Maqui-centro, Fábrica Textil y Fábrica de Confecciones.
- *Área de Servicios Empresariales.*
 - Área de Servicios Dirigidos a la Empresa
 - Área de Servicios de Asesoría legal, contable y tributaria.
 - Área de servicios de mercadeo y comercialización.
 - Área de Servicio de información
 - Área de Servicio de Capacitación y Asistencia Técnica
 - Área de Servicio de Sub-contratación
 - Área de Servicio de Mantenimiento de Maquinaria
 - Área de Servicios Especializados maquicentro, Fábrica textil y Confecciones.
 - Área de Servicios Otros(Correo, Copias)
 - Cine – Auditorio
 - Sala de Conferencias(Capacidad: 80 Personas)
 - Área de Servicios Dirigidos al Usuario

- Restaurante (Terreno “B”)
- Cafetería (Terreno “A”)
- Área de Mesas
- Salsódromo
- Gimnasio
- Área de Usos Múltiples
- Sala de Juegos de Mesa
- Consultorio Médico
- Guardería (0 – 4 años)
- S.H. Públicos
- Lavandería
- Plazas
- *Área de Hall y Núcleo de Ascensores*
- *Área de Talleres*
- *Área Comercial*
- *Instalaciones Generales Comunes*
- *Estacionamiento*

1.5.1.2. Centro de servicios empresariales y financieros para MYPES de Lima Norte²

Se trata de un proyecto de tesis realizado por compañeros de nuestra Facultad, en donde plantean una propuesta para MYPES de Lima Norte. La propuesta se encuentra ubicada en el distrito de Los Olivos, localizado en la Zona Industrial del distrito, exactamente en la vía Panamericana Norte (Av. Alfredo Mendiola) con Av. Los Hornos.

Se proyecta sobre un terreno de 16,136.28 m², ubicado estratégicamente, ya que tiene conexión con los distritos aledaños como San Martín de Porres, Comas, Carabayllo e Independencia, además cuenta con 6 pisos de altura. De este proyecto podemos resaltar los siguientes aspectos:

- La utilización de la plaza central, como espacio distribuidor de ambientes y a la misma vez sirve de espacio de estadía con un ambiente relajante.

² MARTINEZ, J. C., & QUESADA, J. (2014). *Centro de Servicios Empresariales y Financieros para las Mypes de Lima Norte*. Lima: Tesis para Optar el Título Profesional de Arquitecto

- Los ingresos de los bancos es independiente del ingreso al edificio de oficinas lo que permite que estos puedan ser utilizados en distinto horario al del eje empresarial.
- La idea de generar una feria en la zona del ingreso del edificio es interesante pues genera un espacio de mucha actividad y atracción, sin embargo en este caso en particular esta plaza se encuentra en el sótano y pierde cierta importancia.
- El generar una plaza exclusivamente para la zona empresarial, resulta una idea funcional para los empresarios pues es un espacio de relajación dentro del eje de oficinas y sin público exterior.
- En este proyecto la zona de tramites empresariales tiene una buena subdivisión de ambientes, sin embargo creemos que esta zona debe tener para nuestro proyecto, una mayor relación de cercanía con la zona de oficinas de las MYPES.
- En el aspecto de materialidad, consideramos acertada la utilización de aluconbond y quiebra-vistas metálicos para la fachada pues estos materiales son propicios para edificios financieros y empresariales.

Componentes:

- *Área Administrativa*
 - Administración General
 - Administración de Tramitación
- *Área de Servicios Empresariales*
 - Área de Servicios Dirigidos a la Empresa
 - Sala de Reuniones
 - Auditorio
 - SUM
 - Aulas de Capacitación
 - Aulas de Asesoría
 - Oficinas de Consultoría
 - Tramitación
 - Oficinas Empresariales
 - Área de Servicios Dirigidos al Usuario
 - Área de Servicios Dirigidos al Usuario
 - Bancos
 - Cajeros

- Tópico
- Agencias de Viaje
- Restaurantes
- Cafetería
- S.H. público
- Biblioteca
- Plazas
- *Área de Hall y Núcleo de ascensores*
- *Área Comercial*
 - Tienda de Alta Tecnología
 - Librería Especializada
 - Gigantografía / Imprenta
- *Mantenimiento*
- *Estacionamiento*

1.5.1.3. Centro empresarial para MYPES en Independencia³

Es un proyecto de tesis realizado por compañeros de nuestra Facultad, en donde plantean una propuesta de Centro Empresarial para MYPES en el distrito de Independencia. La propuesta se proyecta sobre un terreno de 5,496 m². Además se encuentra ubicada en el cruce de las Av. Alfredo Mendiola y Av. Los Andes, en el distrito de Independencia, en donde está delimitado por el norte por el distrito de Comas, por el sur delimitan con el distrito de El Rímac y por el oeste delimita con los distritos de Los Olivos y San Martín de Porres. De este proyecto podemos resaltar los siguientes aspectos:

- El terreno y distrito elegido es el adecuado para este proyecto, siendo un eje central en Lima Norte, además que se caracteriza por presentar una gran cantidad de emprendedores de micro y pequeñas empresas.
- Gracias a su ubicación estratégica logra un gran alcance vial y peatonal, pues se encuentra en plena Panamericana Norte; además de tener una buena accesibilidad del usuario al complejo empresarial.

³ ALVAREZ, G., & MALAGA, C. (2015). *Centro Empresarial para las Mypes en el Distrito de Independencia*. Lima: Tesis para Optar el Título Profesional de Arquitecto.

- El proyecto se caracteriza por tener al ingreso como zona de bienvenida y atracción, una plaza abierta en donde se encuentra un “*show-room*” que sirve como zona de exhibición de productos y/o servicios de las MYPES; este espacio a su vez, dirige intencionalmente al usuario hacia las salas de capacitación y un gran auditorio que presenta doble altura.
- El ingreso hacia la zona bancaria se da a través de la plaza ya mencionada, por lo cual el usuario deberá atravesar dichos espacios para llegar a los bancos.
- La parte inferior del edificio se caracteriza por tener estacionamientos y grandes almacenes para el área comercial que se encuentra en la parte superior del edificio. El segundo nivel se caracteriza por albergar áreas de servicio para las MYPES; pero a partir del tercer nivel se caracteriza por albergar oficinas de tres tipos diferentes, entre los cuales podemos encontrar pequeñas áreas de recreación y/o relajación para el usuario, lo cual hace que sea un ambiente más acogedor.

Componentes:

- *Hall de Ingreso (3)*
- *Zona de Consultoría y Asesoría*
- *Zona Administrativa*
- *Zona de Capacitación*
- *Zona Financiera – Bancaria*
- *Zona Comercial*
- *Zona de Servicios Complementarios*
 - Restaurantes
 - SUM
 - Tópico
- *Zona de Servicios Generales*
 - Vestuario
 - Comedor
 - Almacén
- *Zona de Oficinas*
- *Zona Recreativa*

- Plazas
- Terrazas

1.5.2. Base Teórica

1.5.2.1. Principios fundamentales

Puesto a que el Distrito de Villa El Salvador se caracteriza por albergar en su mayoría MYPES que fueron desarrollándose con el pasar del tiempo, el principal problema que encontramos en el área de estudio, es que las MYPES carecen de un lugar en donde puedan desarrollarse a nivel empresarial; pues no existe un espacio que albergue centros financieros y de tramitación capaces de brindar servicios y lograr el desarrollo total como empresa de las MYPES del distrito.

Encuestas realizadas en el área de investigación, confirman que las MYPES requieren de espacios planificados en donde se realicen actividades de capacitación, asesorías, consultorías, así como de formación empresarial.

Por lo mencionado anteriormente, nuestro proyecto se enfocará en un concepto funcionalista, pues debido a las necesidades requeridas por las MYPES de Villa El Salvador, debemos centralizar todas estas necesidades, convirtiéndolas en una edificación que brinde y satisfaga todas las necesidades requeridas por las MYPES del distrito. De esta manera, nos enfocaremos en el concepto funcionalista, el cual surge a partir de la triada de Vitrubio: Utilitas, Venustas y Firmitas; traducidas como utilidad, belleza y solidez, respectivamente.

Louis Sullivan hizo popular el lema “la forma sigue siempre a la función” con el cual quería explicar que según las características que tenga la edificación, harán que se decidiera la función a desarrollarse. Estas características debían comprender: la masa como volumen del edificio, la distribución de espacios y el tamaño que tuviese el edificio. Por lo cual, basándonos en el lema de Louis Sullivan, llegaríamos a satisfacer necesidades del usuario, pues se cumplirá que la forma del edificio estará basada en la función que se desarrolla, generando de forma natural la belleza arquitectónica; con lo cual volveríamos al concepto funcionalista de la triada de Vitrubio.

Además, nos basamos en la Arquitectura Moderna, cuya ideología es el funcionalismo y racionalismo; pues de esta manera brindaremos espacios confortantes al usuario de ahora, ese usuario que necesita nuevos ambientes para realizar las actividades relacionadas con la tecnología de hoy en día. También emplearemos en el diseño del proyecto, tecnologías asociadas a los nuevos ambientes requeridos por las entidades que brinden servicios en nuestro centro empresarial, utilizando equipamiento y materiales novedosos y modernos, que se adecuen a las necesidades del usuario al que nos dirigimos, pues el acabado del edificio no puede ser demasiado ostentoso, debido a la ubicación en el que nos encontramos, y también a que nuestro usuario es el pequeño empresario, quien se caracteriza por ser una persona que está creciendo poco a poco a nivel empresarial, y no dispone de mucho dinero para invertir en gastos innecesarios.

De esta manera proyectaremos una edificación que centralice todas las necesidades requeridas por el pequeño empresario, teniendo también la cercanía de todo el Parque Industrial en donde se tiene mayor cantidad de Mypes en el distrito.

1.5.2.2. Generalidades a tomar en cuenta en el proyecto:⁴

- **Ubicación del Centro Empresarial:**

Para poder ubicar adecuadamente nuestro proyecto, debemos empezar con un análisis urbano en donde el terreno debe adecuarse al uso de suelo que se dará. De preferencia estar situado en calles o avenidas amplias, cuyo uso de suelo será comercial. También se debe tener en cuenta el área que tenga el mismo, ya que influirá directamente en el desenvolvimiento del edificio a diseñar.

Además de tener en cuenta la preservación de la naturaleza y el cómo se integra a la edificación; ya que es considerado de gran importancia en el desarrollo urbano.

- **Planificación:**

⁴ PLAZOLA, Alfredo. (2002). *Enciclopedia de Arquitectura Plazola Vol.8* México: Limusa. P.552 - 554

Una vez que se tiene el terreno en donde se desarrollará el proyecto, se debe realizar un estudio de lo siguiente:

- **Dimensiones de la construcción**, se debe pensar si el proyecto será un edificio que consista de una sola planta, o de varias.
 - **Espacio Público**, se debe delimitar y establecer cuáles serán las áreas públicas, en donde el usuario visitante podrá tener acceso, como por ejemplo las zonas de estacionamiento, circulaciones, servicios higiénicos, etc.; para de esta forma poder tener un mejor control de personal y brindar seguridad a las empresas del Centro Empresarial.
 - **Espacio Privado**, es el espacio destinado al usuario privado del edificio, el cual tendrá acceso a zonas de difícil acceso para el usuario visitante, además que será el principal usuario de este proyecto ya que se pensará en cómo se desenvuelve para crear un espacio adecuado para sus necesidades.
 - **Tipos de circulación**, los tipos de circulación de un proyecto son dos: los horizontales y verticales; en donde las circulaciones horizontales deben ser lo más cortas posibles, es decir tener el menor recorrido posible para así evitar la fatiga del usuario. Por otro lado tenemos a las circulaciones verticales, las cuales conocemos como escaleras, ya sea eléctricas, o escaleras de servicio y emergencia; además de los ascensores, los cuales también debemos tener en cuenta cuáles serán los principales y cuáles serán utilizados como servicio, o en todo caso hacer uso de un montacargas.
 - **Flexibilidad en planta**, se refiere a con qué facilidad puede cambiar de función un espacio. Esto es indispensable en algunos lugares en los cuales contamos con poca área para diseñar, por lo cual optamos por crear espacios de varios usos.
- **El Usuario:**

Este es un aspecto que debe definirse al inicio, ya que depende de la función del usuario/ personal se determinará la cantidad de oficinas que se requieran, además se tendrá en cuenta las zonas de mantenimiento requeridas, así como el

control y vigilancia del edificio; por lo cual debemos tener en cuenta ciertos aspectos:

- **Jerarquía del usuario**, es conveniente tener esta información para saber el desenvolvimiento del personal en las oficinas, ya que según la jerarquía que se tenga se podrá saber las funciones que tiene cada uno de ellos, y la cantidad de espacio que requiere cada persona según la función que tienen.
- **Actividades**, son las tareas que realiza el usuario dentro de un área específica.
- **Necesidades**, son los requerimientos del usuario para poder realizar sus actividades y llevarlos a cabo de una manera más productiva, como por ejemplo el mobiliario, equipos, espacios diseñados específicamente para cierto uso, etc.

Es importante conocer al usuario, pues conocerlo nos permite planificar los espacios con una adecuada programación, y que estos espacios logren el objetivo, satisfacer todas las necesidades del usuario.

Cuando nos referimos a las necesidades del usuario, debemos tomar en cuenta a las necesidades actuales del usuario y las posibles necesidades a futuro que puedan tener ellos, de esta manera diseñar espacios para obtener un uso más racional, a su vez delimitar las ventajas y limitaciones que se pueda encontrar en el camino del diseño del proyecto.

1.5.3. Base Conceptual

- **Centro de servicios empresariales:**

Es el lugar donde se desempeñan servicios para el desarrollo empresarial, principalmente donde existen plataformas especializadas en atender las necesidades y servicios básicos de una empresa; además físicamente, como objeto arquitectónico, también alberga empresas.

- **Servicios empresariales:**

Conjunto de actividades que buscan satisfacer las diversas necesidades de las empresas, para que estas puedan tener un eficaz desarrollo en el mundo

económico; siendo los principales servicios empresariales requeridos: presencia de entidades bancarias, presencia de organismos reguladores de las empresas, servicio de capacitaciones, asesorías, consultorías, etc.

- **Micro-empresa**

La definición más actual de microempresas, pequeñas y medianas empresas la da, la norma jurídica N°30056, “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial” (El peruano, 2013); de las micro y pequeñas empresas del Perú; la cual denomina *Microempresa*, a aquellas empresas que tengan como ventas anuales un monto máximo de 150 UIT (Unidad Impositiva Tributaria).

Siendo 4,150.00 soles el valor de una UIT para presente año (2018) (D.S. N°380-2017-EF), la microempresa sería aquella empresa que tengan como ventas anuales un monto máximo de 622,500.00 soles.

- **Pequeña empresa**

Aquellas empresas que tienen ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta un máximo de 1700 UIT; lo que significaría para el presente año, que las pequeñas empresas son aquellas que tienen ventas anuales superiores a 622,500.00 soles y hasta un máximo de 7,055,000.00 soles.

- **MYPE**

Significa “Micro y Pequeña Empresa”, grupo el cual abarca todas las características mencionadas de una micro empresa y una pequeña empresa; también podemos mencionar que se constituyen como un apoyo importante a la gran empresa, además tal es su importancia que el Estado peruano no ha sido ajeno a la importancia de las MYPES, por lo que ha creado diversas normas y programas públicos y privados para fortalecer el desarrollo y crecimiento de las mismas.

- **Informalidad**

Para efectos del artículo, tomaremos como concepto de informalidad el emitido por la SUNAT, el cual es: “Por informalidad entendemos aquellas actividades

económicas en las que no se respetan las formas establecidas en la legislación vigente como, por ejemplo, no inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), no obtener Licencia Municipal de Funcionamiento o no presentar declaraciones juradas de impuestos cuando corresponde”.⁵

- **Nodo comercial**

Espacio geográfico donde se congrega un gran número de actividades comerciales; se puede desarrollar en un patrón lineal o nuclear.

1.6. Esquema Metodológico

Para esta investigación y desarrollo de proyecto arquitectónico, desarrollaremos principalmente 7 técnicas distribuidas en 4 etapas; las cuales son:

Etapa de Investigación

- Recopilación de datos: Se utilizará información estadística; brindada principalmente por el Ministerio de Producción, Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Con respecto a la información histórica del distrito, principalmente tendremos como principales fuentes al portal web de la Municipalidad del distrito de Villa el Salvador y la asociación de Villa el Salvador llamada “Amigos de Villa”.
- Revisión de Referentes: Revisaremos ejemplos de centros de servicios empresariales y centros empresariales a nivel nacional e internacional, obteniendo esta información de revistas tales como “Arq.” o “Perú Construye”, planos y tesis existentes sobre el tema.

Etapa de Análisis

- Análisis y Síntesis: Luego de tener toda la información bibliográfica recopilada, procederemos a analizarla y sintetizarla, para que solo obtengamos la información que

⁵ MORENO, Carlos. (S/F). “La importancia de ser formal”. SUNAT.

sea útil para poder tener una idea clara de la situación del distrito de Villa el Salvador, las MYPES y los centros de servicios empresariales.

- Inspección Ocular: En esta etapa también realizaremos un análisis ocular in situ del distrito de Villa el Salvador, del terreno seleccionado y su entorno; así como también de los referentes peruanos de centros empresariales, con la finalidad de tener una idea veraz de la situación real del emplazamiento del terreno elegido y su entorno.

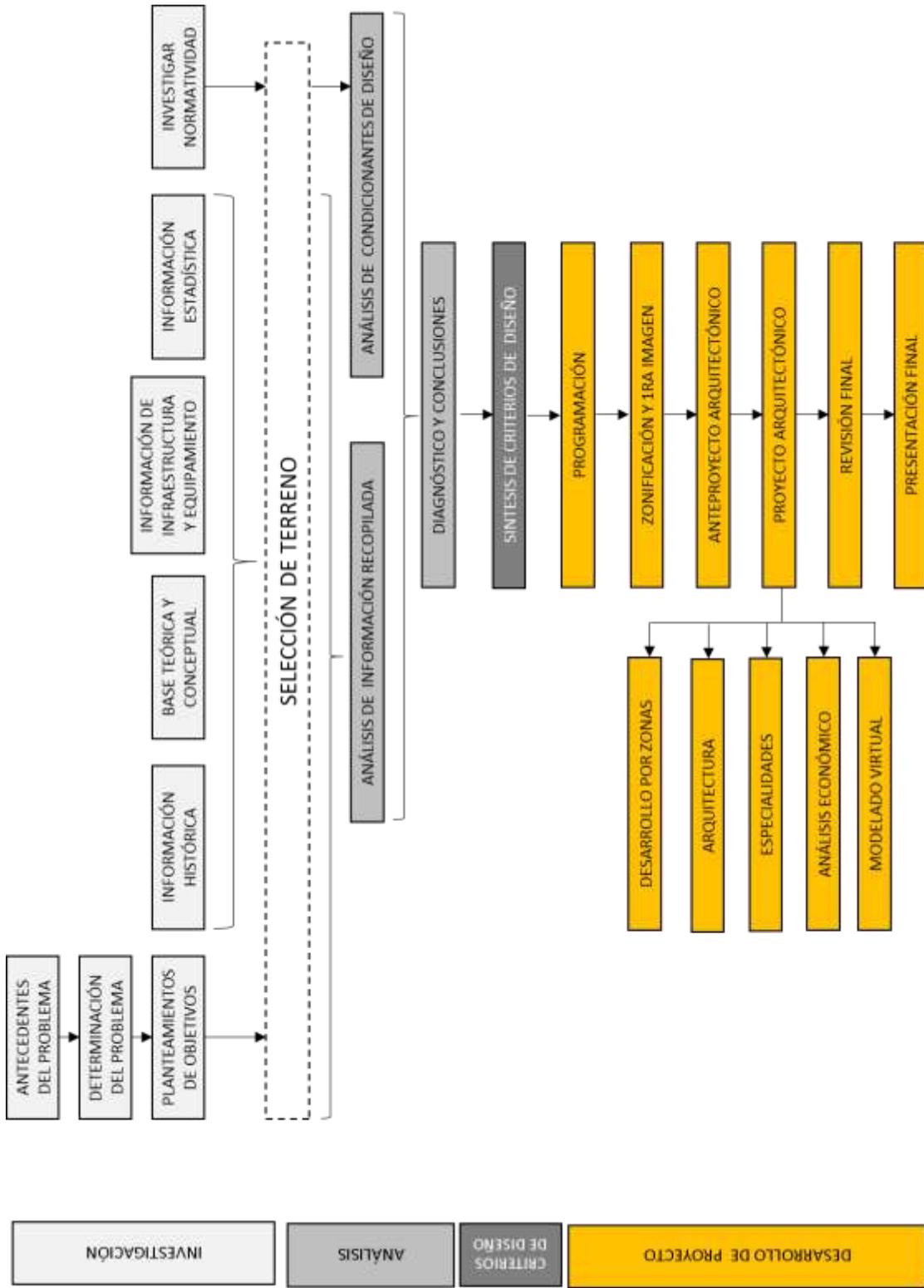
Criterios de Diseño

- Criterios Funcionales: Después de haber analizado y sintetizado la información recopilada y teniendo clara la situación en la cual el Centro de Servicios Empresariales será ubicado, pasaremos a la etapa de aplicar los criterios funcionales más adecuados para el objeto arquitectónico, según las actividades que en este se realizan.
- Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE): En esta etapa, revisamos el RNE, para aplicar las normas urbanísticas y edificatorias que en éste se establecen, para que de esta manera, el objeto arquitectónico que proponemos, tenga características que puedan garantizar las condiciones de habitabilidad y seguridad adecuadas.

Desarrollo de Proyecto

- Planteamiento de Conclusiones y Propuesta: Una vez teniendo todas las condiciones con las cuales debe contar el Centro de Servicios empresariales, procedemos a plasmarlo en una programación arquitectónica detallada, la cual posteriormente nos servirá para proponer una zonificación y primera imagen del objeto arquitectónico; posteriormente, ya definido el diseño y teniendo los planos de todas las especialidades, procederemos a desarrollar el análisis económico del proyecto. Finalmente seleccionaremos las mejores vistas 3D del proyecto para pasarlas por un proceso de post-producción y obtener las vistas finales y definitivas del proyecto.
A continuación se presenta un esquema en el cual se detalla el proceso antes mencionado:

Gráfico 1.6-1: Esquema Metodológico



Elaboración Propia

CAPITULO II

LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL PERÚ

CAPITULO II: LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL PERÚ

2.1. Definición de MYPE en el Perú

En la actualidad, en el Perú, las empresas están definidas según la norma jurídica N°30056, denominada: “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial” (El peruano, 2013); de las micro y pequeñas empresas del Perú; norma la cual modifica a la norma anterior N°28015, denominada “Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR”. (El peruano, 2013).

La norma N°30056, establece en el Artículo N°5 (Características de las micro, pequeña y medianas empresas) correspondiente al Capítulo I , Título II (Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial); las siguientes categorías de empresa:

- **Micro empresa;** son aquellas que tienen como ventas anuales un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- **Pequeña empresa;** son aquellas que tienen ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta un máximo de 1700 UIT.
- **Mediana empresa;** son aquellas que tienen ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta un monto máximo de 2300 UIT. (EL PERUANO, 2013)

Así mismo, la SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria), define a las MYPES de la siguiente manera:

“La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.”⁶

Otro punto importante a destacar es la diferencia entre MYPE y PYME; ya que no significan lo mismo, es decir MYPE significa Micro y Pequeñas Empresas; mientras que PYME significa Pequeñas y Medianas Empresas. Cabe resaltar que en esta investigación nos enfocamos en las MYPE.

⁶ SUNAT- WEB OFICIAL. (S/F). “Definición de la Micro y Pequeña Empresa”. Consulta: 10 de Mayo de 2016.

2.2. Surgimiento y Evolución de la MYPE en el Perú.

2.2.1. Surgimiento y Evolución histórica de la MYPE en el Perú

- **Segunda mitad del siglo XX:**

A partir de la segunda mitad del Siglo XX y debido a una serie de factores como el boom de las exportaciones de harina de pescado, una mejor red de vías de comunicación e información, la reforma agraria y el centralismo de la ciudad de Lima como capital y sede de la modernidad de la época, se comienza a intensificar el fenómeno de las migraciones de las áreas rurales hacia las urbanas, principalmente ubicadas en la costa (INEI, 1995: p. 38; Verdera, 2001); sin embargo muchas de estas personas inmigrantes no venían a trabajar en un lugar estable, por lo que inicialmente, los inmigrantes rurales se desempeñaban en oficios que requieren más de destreza y fuerza física para poder desempeñarse como cargadores o personal de limpieza.

- **Principios de los años 80´:**

Posteriormente estos inmigrantes, ya con algunos años en Lima Metropolitana, empezaban a incorporarse como pequeños comerciantes, artesanos y otros, explotando sus capacidades para obtener mayores ingresos, por lo cual llegarían a conformar a principios de los años 80 la primera definición de “*Empresas con menos de 10 trabajadores y Trabajadores Independientes No Profesionales*”, constituyendo el tercio de la población económicamente activa de ese entonces en Lima Metropolitana. (Pamela del Rocío Ávila Rosel y Joan Ramón Sanchís Palacio, 2012).

Los otros dos tercios de la PEA, se encontraba empleada por el Estado o por medianas empresas; sin embargo, por los cambios en la economía de la época, estas medianas empresas y el mismo Estado se vio obligado a despedir a algunos trabajadores, por lo cual estos ex trabajadores, se vieron en la necesidad de generar su propia fuente de empleo; sin embargo esta iniciativa fue sabotada debido a la “importación masiva de productos más baratos provenientes de economías de escala, tornándose demasiado competitivos y hasta inalcanzables para los pequeños negocios emprendidos hasta ese momento, especialmente los productivos. De esta manera, desde los años 90 hasta la actualidad se produjo una tercerización del empleo,

reemplazándose las actividades productivas por los servicios y el comercio. “(Rosel, P. D. R. Á., & Palacio, J. R. S. ,2012).

- **Años 90´:**

En el año 1990 el sector privado crea el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME); así mismo en el año 1997, el estado peruano creo la más importante institución estatal de apoyo al sector empresarial, hasta ese momento: la PROMPYME, que significa: Comisión de Promoción de la pequeña y micro empresa. (Carlo Ferraro, Giovanni Stumpo, 2010)

- **Año 2001:**

Debemos recordar también que antes del año 2001, la palabra “PYME significaba Pequeña y micro empresa y no mediana empresa como en otros países de la región” (Latinoamérica); recién a partir de los años 2001-2002 se empieza a hablar de MYPE, refiriéndose a las Micro y Pequeña Empresa. También podemos decir que en el año 2001 se crea el “Viceministerio de Promoción de Empleo y la Micro y Pequeña Empresa en el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) (Carlo Ferraro, Giovanni Stumpo, 2010, p.344).

- **Año 2003:**

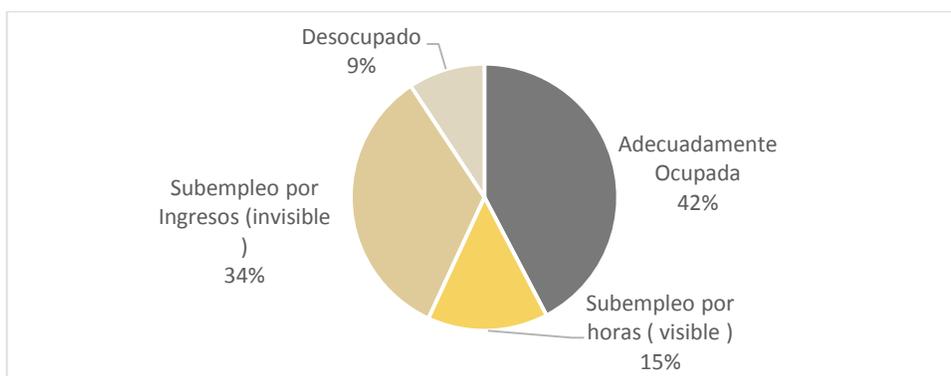
En el año 2003 se promulga la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley MYPE N°28015), cuyos lineamientos generales son la competitividad y las exportaciones, los organismos Institucionales de las MYPES y las tributaciones correspondientes; sin embargo, no se contemplan las temáticas relacionadas con las condiciones de trabajo digno ni la correspondiente penalización por la utilización de mano de obra infantil, horas extras de trabajo no remuneradas, la explotación de trabajadores/as y programas de capacitación (Rosel, P. D. R. Á., & Palacio, J. R. S. ,2012).

- **Año 2008:**

Posteriormente en el año 2008, específicamente en el primer trimestre del año, la INEI expone resultados cuantitativos que demuestran que según los niveles de empleo en Lima Metropolitana, se concluye que el mercado de trabajo peruano genera

empleo de baja calidad en la Pequeña y Microempresa, donde abundan mucho los trabajadores sin contrato. (Rosel, P. D. R. Á., & Palacio, J. R. S. ,2012); ya que el mayor porcentaje de la PEA, en el primer trimestre muestra que la población subempleada es el 48.4 % del total de la PEA, es decir, el número de personas subempleadas es mayor al de las personas adecuadamente empleadas. A continuación un gráfico que muestra la situación mencionada:

Gráfico 2.2-1: Distribución de la PEA, según niveles de empleo en Lima Metropolitana (1er Trimestre de año 2008)



Fuente: INEI (2008).
Elaboración: Propia

Otras de las características de las MYPES en el año 2008, en Lima Metropolitana; es que estas se caracterizaban principalmente por el número tan elevado de emprendimientos de carácter unitario que existen a nivel nacional, ya que se conoce que las Microempresas generan en su mayoría tan solo dos puestos de trabajo (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2008).

Luego, en Junio del 2008, debido a que la ley del 2003 (Ley N°28015), no contemplaba todos los temas necesarios para que una MYPE pueda tener un buen funcionamiento, el 28 de Junio del año 2008 se promulga la ley correctiva (DL N°1086), donde se incluye el derecho a un trabajo digno y se otorga a los trabajadores de las MYPES el acceso a un seguro social, así como también se redujo el impuesto a las rentas y mejores condiciones de acceso a la financiación. (Perú Pyme).

A continuación mostraremos un cuadro comparativo en donde se indican las principales concordancias y diferencias entre las leyes del año 2003 y 2008:

Cuadro 2.2-1: Comparativo entre las leyes para las MYPES de los años 2003 y 2008

REFERENCIA	LEY 28015 (AÑO 2003)		DL 1086 (AÑO 2008)	
	MICRO	PEQUEÑA	MICRO	PEQUEÑA
CARACTERÍSTICAS (REQUISITOS CONCURRENTES)	De 1 hasta 10 trabajadores. Ingresos anuales hasta 150 UIT (S/. 540,000)	De 1 hasta 10 trabajadores. Ingresos anuales hasta 850 UIT (S/. 3'060,000)	De 1 hasta 10 trabajadores. Ingresos anuales hasta 150 UIT (S/. 540,000)	De 1 hasta 100 trabajadores. Ingresos anuales no mayores a 1700 UIT (S/. 6'120,000) que serán reajustados cada 2 años por el MEF, de acuerdo con la variación del PBI.
REMUNERACIÓN MÍNIMA	S/. 600	S/.600 (más asignación, de ser el caso)	S/. 600	S/.600 (más asignación familiar de ser el caso)
JORNADA - HORARIO	8 horas diarias o 48 horas sem.	8 horas diarias o 48 horas sem.	8 horas diarias o 48 horas sem.	8 horas diarias o 48 horas semanales
DESCANSO SEMANAL	24 horas	24 horas	24 horas	24 horas
VACACIONES	15 días x año	30 días x año	15 días x año	15 días x año
DESPIDO INJUSTIFICADO	½ sueldo por año. Tope 6 sueldos. Las fracciones se pagan en dozarios.	1.5 sueldos por año. Tope 12 sueldo las fracciones se pagan en dozarios.	10 remuneraciones en diarias por año. Tope 90 remuneraciones (3 sueldos)	20 remuneraciones diarias por año. Tope 120 remuneraciones (4 sueldos)
CTS	No aplica	1 sueldo por año	No aplica	½ sueldo por año
GRATIFICACIONES	No aplica	2 sueldos por año	No aplica	2 gratificaciones al año de ½ sueldo c/u.
ASIGNACIÓN FAMILIAR	No aplica	10% de la remuneración	No aplica	No especifica
UTILIDADES	No aplica	De acuerdo al D.L. 892	No aplica	De acuerdo al D.L. 892
POLIZA DE SEGURO	No aplica	Régimen General (a partir de los 4 años)	No aplica	Régimen General (a partir de los 4 años)
SEGURO SOCIAL	Empleador 9 %	Empleador 9 % (+	Empleador	Empleador 9 % (+

		seguro de riesgo de ser el caso)	aportará el 50 %. El estado el 50%	seguro de riesgo de ser el caso)
PENSIONES	Facultativo	13% ONP o AFP	Empleador 50 %. El estado el 50 %	13 % ONP o AFP
RÉGIMEN TRIBUTARIO	RUS, RER o Régimen General (el acogido al RUS no paga IGV)	RER o Régimen General (más IGV)	RER 1.5 mensual DJ Anual (IGV de 19 % de ser el caso)	Impuesto a la Renta 30% IGV 18 % Depreciación acelerada 3 años desde el 2009

Fuente: Perú Pyme. Alcances de la ley de micro y pequeña empresa (PYME)

Elaboración: Perú Pyme.

- **Periodo 2009-2013:**

La situación durante el periodo de tiempo entre los años 2009 y 2013; las MYPES se caracterizaron por lo siguiente:

- El número de MYPES formales, fue en aumento año tras año, registrándose la mayor variación ocurrida del año 2012 al 2013; mientras que la menor variación fue del año 2011 al 2012.
- En promedio, durante el periodo 2009-2013, las microempresas fueron el 98.36%, mientras las pequeñas empresas fueron el 1.64 % de las MYPES; lo que significa que las microempresas son exageradamente muchas más que las pequeñas empresas.
- También, uno de los grandes problemas existentes durante el periodo en cuestión es la informalidad, pues siempre el número de MYPES informales se ha mantenido superior al número de MYPES formales, siendo en promedio de MYPES informales el 58.84 del total de las MYPES.
- Más de la mitad de las MYPES pertenecientes al sector privado cuenta con un rango de entre 2 y 10 trabajadores.
- A lo largo de los 5 años en cuestión, el número de microempresas exportadoras fue disminuyendo, mientras que el número de pequeñas empresas dedicadas a la exportación fue en aumento. A continuación, unos cuadros que corroboran lo antes expuesto:

Cuadro 2.2-2: Estimación anual en el número de MYPES formales e informales, así como la variación porcentual (2009-2013)

AÑO	N° ESTIMADO DE MYPES	N° DE MYPES FORMALES	N° DE MYPES INFORMALES (ESTIMADO POR DIFERENCIA)	EN PORCENTAJES	
				FORMALES	INFORMALES
2009	3 114 773	1 129 800	1 984 973	36.3	63.7
2010	3 203 937	1 199 347	2 004 590	37.4	62.6
2011	3 169 810	1 289 107	1 880 703	40.7	59.3
2012	3 218 709	1 345 390	1 873 319	41.8	58.2
2013	3 060 461	1 518 469	1 541 992	49.6	50.4

Fuente: SUNAT: INEI – Encuesta Nacional de Hogares (metodología actualizada)

Elaboración: PRODUCE- DIGECOMTE

Cuadro 2.2-3: Evolución en el número de MYPES formales (2009-2013)

TAMAÑO	2009		2010		2011		2012		2013	
	N°	%								
Micro	1111427	98.37	1179275	98.33	1267060	98.29	1321992	98.26	1496320	98.54
Pequeña	18373	1.63	20072	1.67	22047	1.71	23398	1.74	22149	1.46
MYPE	1129800	100.00	1199347	100.00	1289107	100.00	1345390	100.00	1518469	100.00

Fuente: SUNAT, Registro Único del Contribuyente 2009-2013

Elaboración: Propia

Cuadro 2.2-4: Número de empleos en el sector privado, según el estrato de empresa (2009-2013)

Rango de Trabajadores	2009	2010	2011	2012	2013
2 a 10	7 499 505	7 634 484	7 666 112	7 595 779	7 593 363
11 a 100	1 423 622	1 451 395	1 455 828	1 536 616	1 621 759
101 a 250	286 000	300 647	335 332	321 968	315 728
251 a más	921 272	933 965	1 007 158	1 193 104	1 232 253
TOTAL	10 130 399	10 320 490	10 464 430	10 647 467	10 763 103

Fuente: SUNAT: INEI – Encuesta Nacional de Hogares (metodología actualizada)

Elaboración: PRODUCE- DIGECOMTE

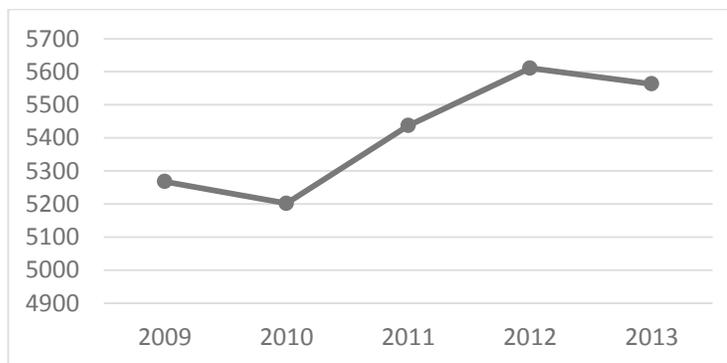
Cuadro 2.2-5: Evolución de las empresas exportadoras, según estrato empresarial (2009-2013)

AÑO	N° EMPRESAS	ESTRATO EMPRESARIAL					TOTAL
		MICRO	PEQUEÑA	MYPE	MEDIANA	GRAN	
2009	N°	2831	2437	5268	268	1536	7072

	%	40.03	34.46	74.49	3.79	21.72	100
2010	N°	2828	2374	5202	263	1695	7160
	%	39.50	33.16	72.65	3.67	23.67	100
2011	N°	2838	2599	5437	268	1864	7569
	%	37.50	34.34	71.83	3.54	24.63	100
2012	N°	2805	2806	5611	288	1893	7792
	%	36.00	36.01	72.01	3.70	24.29	100
2013	N°	2763	2800	5563	282	1932	7777
	%	35.53	36.00	71.53	3.63	24.84	100

Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia

Cuadro 2.2-6: Evolución de las MYPES exportadoras, según estrato empresarial (2009-2013)



Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia

- **Año 2013:**

Posteriormente en el año 2013, el 2 de Julio, se promulga la Ley N°30056, la cual modifica todas las leyes anteriores dadas relacionadas a las MYPES o al funcionamiento de las mismas.

En la nueva norma se observa la siguiente denominación:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Lo que nos lleva a concluir que una MYPE es toda aquella empresa que tenga ventas anuales de hasta 1700 UIT (Unidades Impositivas Tributarias), lo que fue para el año 2013 lo mismo que decir que una MYPE fue aquella empresa que mostraba ventas anuales de hasta S/.6'290,000.00

La norma "Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial", está vigente hasta la actualidad; por lo que si bien es cierto, una MYPE sigue siendo aquella empresa que tenga ventas anuales de hasta 1700 U.I.T. (Unidad Impositiva Tributaria), en el presente año (2018) significa que una MYPE es aquella empresa que muestra ventas anuales de hasta S/.7,055,000.00 ; y esto se debe a que el valor de la UIT ha ido aumentando año tras año.

Para el año 2013, las MYPES presentaban las siguientes características:

- El número total de empresas formales en el Perú eran 1'521,312, de las cuales el 99.29% eran MYPES, es decir 1'510,486 unidades empresariales; lo que significa que casi la totalidad de empresas en el Perú fueron MYPES; así mismo, dentro de estas el 94.64% fueron microempresas mientras, las pequeñas empresas fueron el 4.65 %.
- La mayoría de Microempresas habían sido conformadas por personas naturales y sociedades irregulares; mientras que la pequeña empresa estaba conformada principalmente por una Sociedad Anónima (S.A) y luego por una Sociedad anónima cerrada (S.A.C.).
- Según el número de trabajadores, la mayoría de MYPES, concentra entre 0 a 10 trabajadores (considerando el 0 como la única persona laborando, al dueño de la empresa); específicamente el 96.18% de las empresas cuenta hasta con 5 trabajadores, el 2.70% concentra entre 6 y 10 trabajadores; mientras que las empresas que concentran de 11 empleados en adelante, solo representan el 1.12%.

- Con respecto al tiempo que llevan en el mercado, las microempresas al igual que las pequeñas, tienen como máximo 5 años en el negocio.
- Las MYPES, se dedican principalmente a las siguientes actividades: en primer lugar, al comercio por mayor y menor; en segundo lugar, a actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; y en tercer lugar, a las industrias manufactureras.

A continuación, unos cuadros que corroboran la información antes expuesta:

Cuadro 2.2-7: Empresas Formales según estrato empresarial (2013)

ESTRATO EMPRESARIAL	N° DE EMPRESAS	%
Micro empresa	1 439 778	94.64
Pequeña empresa	70 708	4.65
TOTAL MYPES (2013)	1 510 486	99.29
Mediana empresa	2 520	0.17
Gran empresa	8 306	0.55
TOTAL DE EMPRESAS	1 521 312	100

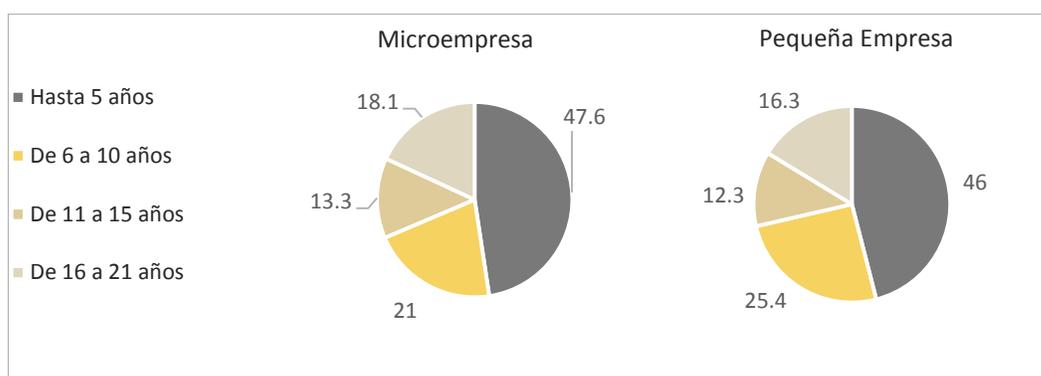
Fuente: SUNAT, registro Único del Contribuyente 2013
Elaboración: Propia

Cuadro 2.2-8: Número de empresas formales por Departamento, año 2013

REGION	EMPRESAS FORMALES POR ESTRATO EMPRESARIAL- AÑO 2013																	
	MICRO			PEQUEÑA			MYPE			MEDIANA			GRANDE			TOTAL		
	N°	%		N°	%		N°	%		N°	%		N°	%		N°	%	
Amazonas	8145	96.23		289	3.41		8434	99.65		14	0.17		16	0.19		8464	100.00	
Ancash	42555	96.11		1609	3.63		44164	99.74		35	0.08		80	0.18		44279	100.00	
Apurimac	11451	97.03		322	2.73		11773	99.76		10	0.08		18	0.15		11801	100.00	
Arequipa	82079	95.62		3374	3.93		85453	99.55		103	0.12		286	0.33		85842	100.00	
Ayacucho	16361	96.18		603	3.54		16964	99.73		12	0.07		34	0.20		17010	100.00	
Cajamarca	30653	95.82		1220	3.81		31873	99.63		39	0.12		78	0.24		31990	100.00	
Callao	46239	94.58		2214	4.53		48453	99.10		84	0.17		354	0.72		48891	100.00	
Cusco	56943	97.01		1607	2.74		58550	99.75		38	0.06		111	0.19		58699	100.00	
Huancavelica	5895	97.76		129	2.14		6024	99.90		1	0.02		5	0.08		6030	100.00	
Huánuco	19571	96.37		674	3.32		20245	99.68		16	0.08		48	0.24		20309	100.00	
Ica	37230	95.52		1580	4.05		38810	99.57		34	0.09		134	0.34		38978	100.00	
Junín	53122	96.99		1505	2.75		54627	99.74		48	0.09		97	0.18		54772	100.00	
La Libertad	75846	95.81		3010	3.80		78856	99.61		88	0.11		223	0.28		79167	100.00	
Lambayeque	51021	96.56		1637	3.10		52658	99.66		51	0.10		127	0.24		52836	100.00	
Lima	678536	93.16		42157	5.79		720693	98.95		1679	0.23		5958	0.82		728330	100.00	
Loreto	24958	94.33		1342	5.07		26300	99.40		38	0.14		121	0.46		26459	100.00	
Madre de Dios	9884	94.78		460	4.41		10344	99.19		20	0.19		64	0.61		10428	100.00	
Moquegua	10265	97.34		256	2.43		10521	99.76		5	0.05		20	0.19		10546	100.00	
Pasco	9468	96.36		338	3.44		9806	99.80		6	0.06		14	0.14		9826	100.00	
Piura	56923	95.88		2210	3.72		59133	99.60		62	0.10		176	0.30		59371	100.00	
Puno	29872	96.23		1051	3.39		30923	99.62		30	0.10		88	0.28		31041	100.00	
San Martín	26365	95.95		1015	3.69		27380	99.64		25	0.09		74	0.27		27479	100.00	
Tacna	24664	96.79		735	2.88		25399	99.67		22	0.09		62	0.24		25483	100.00	
Tumbes	10835	96.62		341	3.04		11176	99.66		13	0.12		25	0.22		11214	100.00	
Ucayali	20897	94.70		1030	4.67		21927	99.37		47	0.21		93	0.42		22067	100.00	
TOTAL	1439778	94.64		70708	4.65		1510486	99.29		2520	0.17		8306	0.5459761		1521312	100.00	

Fuente: SUNAT, registro Único del Contribuyente 2013
Elaboración: Propia

Gráfico 2.2-2: Empresas formales en el Perú, según el tiempo en el mercado (2013)



Fuente: SUNAT, registro Único del Contribuyente 2013
Elaboración: PRODUCE-DIGECOMTE

Cuadro 2.2-9: Empresas formales por estrato empresarial, según sección CIU (2013)⁷

DESCRIPCIÓN	MICRO	PEQUEÑA	MYPE	MEDIANA	MIPYME
Comercio por mayor y menor	665175	28135	693310	1048	694358
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	184779	10970	195749	406	196155
Industrias Manufactureras	136607	7639	144246	260	144506
Otras activ. De servicios comunitarios, sociales y personales	133878	2767	136645	81	136726
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	107302	7895	115197	271	115468
Hoteles y Restaurantes	102423	2516	104939	56	104995
Construcción	42027	5166	47193	185	47378
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	22241	1810	24051	80	24131
Actividades de servicios sociales y de salud (privada)	17758	918	18676	16	18692
Enseñanza (privada)	12205	950	13155	28	13183
Explotación de minas y canteras	8704	877	9581	39	9620

⁷ La CIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) es una clasificación de actividades cuyo alcance abarca a todas las actividades económicas, las cuales se refieren tradicionalmente a las actividades productivas, es decir, aquellas que producen bienes y servicios.

Pesca	2939	687	3626	30	3656
Intermediación Financiera	2728	273	3001	12	3013
Suministro de electricidad, gas y agua	1012	105	1117	8	1125
TOTAL	1439778	70708	1510486	2520	1513006

Fuente: SUNAT, registro Único del Contribuyente 2009-2013
Elaboración: PRODUCE-DIGECOMTE

Cuadro 2.2-10: MYPES formales según el tipo de contribuyente (2013)

TIPO DE CONTRIBUYENTE	MYPES FORMALES, SEGÚN EL TIPO DE CONTRIBUYENTE-2013				
	MICRO	%	PEQUEÑA	%	TOTAL
PERSONA NATURAL	1065037	98.96	11159	1.04	1076196
SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA	171829	84.67	31109	15.33	202938
EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LIMITADA	121758	89.54	14225	10.46	135983
SOCIEDAD COMERCIAL DE RESP. LIMITADA	52347	85.53	8857	14.47	61204
SOCIEDAD ANÓNIMA	15264	79.07	4041	20.93	19305
SOCIEDAD IRREGULAR	6911	92.42	567	7.58	7478
SOCIEDAD CIVIL	1738	91.09	170	8.91	1908
OTROS	4894	89.40	580	10.60	5474
TOTAL	1439778	95.32	70708	4.68	1510486

Fuente: SUNAT, registro Único del Contribuyente 2013
Elaboración: Propia

Cuadro 2.2-11: MYPES formales, según rango de trabajadores (2013)

RANGO DE TRABAJADORES	MICRO	%	PEQUEÑA	%	MYPE	%
[0-5]	1414966	98.28	37823	53.49	1452789	96.18
[6-10]	21852	1.52	19004	26.88	40856	2.70
[11-20]	1818	0.13	6150	8.70	7968	0.53

[21-50]	903	0.06	4968	7.03	5871	0.39
[51-100]	204	0.01	2513	3.55	2717	0.18
[101-200]	11	0.00	124	0.18	135	0.01
Mayor a 200	24	0.00	126	0.18	150	0.01
TOTAL	1439778	100.00	70708	100.00	1510486	100.00

Fuente: SUNAT, registro Único del Contribuyente 2013

Elaboración: Propia

2.2.2. Factores económicos que repercutieron en las MYPES: Periodo 2010-2014

- **Producto Bruto Interno (PBI)**

“Entre los años 2010-2014, la economía peruana avanzó a un ritmo promedio anual de 5.1%, superior al crecimiento alcanzado por América Latina y el Caribe (4.8%), lo que permitió al país mantenerse líder en la región” (Ministerio de la Producción, 2014)

“El aumento de precio de las materias primas, especialmente cobre y oro favorecieron al desempeño de la economía peruana.” (Ministerio de la Producción, 2014).

- **Inflación**

El Perú, al mantener la inflación en el rango meta (2.9%), la mejor registrada por América Latina y el Caribe, coadyuvó a que las reservas internacionales netas acumulen un total de US\$ 62,308 millones al cierre del 2014; lo que otorgó una mayor resiliencia frente a los shocks externos negativos.

- **Pobreza**

El desempeño del país, en los últimos 20 años, en términos económicos, se refleja en la reducción de la tasa de pobreza total y monetaria extrema; las cuales tuvieron una reducción de 8.1 % y 3.3% el último quinquenio respectivamente. Esta situación significó que el Perú erradicó la pobreza extrema y el hambre.

- **Desaceleración**

“Pese a la desaceleración de la economía peruana del año 2014, el número de Mipyme (Micro, Pequeña y Mediana Empresa) se incrementó en 5.2%, alcanzando un total de 1,592,232 en el 2014, aunque dicha tasa fue menor al crecimiento promedio anual registrado el último quinquenio (7.4%). De este total; 199,027 fueron MYPES y de estas; 98.6% micro empresas y 1.4% pequeñas empresas.

Las microempresas que nacieron en el 2014 estuvieron vinculadas con la demanda interna, como los mayoristas que comercian en nombre y por cuenta de terceros, actividades de servicios realizadas para clientes comerciales, construcción de edificios y restaurantes⁸.”

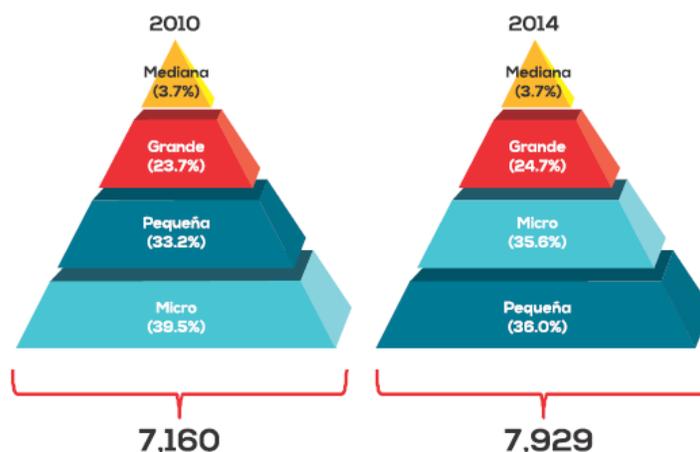
- **Exportación**

“En el último quinquenio, el total de empresas formales exportadoras promedió las 7645 con una tasa de crecimiento promedio anual de 2.6%. Tanto las micro como las pequeñas concentran la mayor cantidad de empresas, aunque entre 2010 y 2014 se observa un cambio en el posicionamiento: la proporción de las microempresas exportadoras pasó de 39.5% en el 2010 a 35.6% en 2014, debido a la mayor vulnerabilidad de estas a los shocks de la oferta. Pese a que las Mipyme concentran cerca del 80% del número de empresas exportadoras, en términos de valor exportado su aporte es menor: 4.3% en promedio durante el periodo 2010-2014. En 2014, las exportaciones de las empresas formales se contrajeron por tercer año consecutivo al totalizar US\$ 35,371 millones, cifra inferior en 8.1%, respecto al año previo, debido a la disminución de los precios internacionales y la menor demanda de los socios comerciales , específicamente Europa y China⁹”

Gráfico 2.2-3: Número de empresas exportadoras en el Perú, 2010 y 2014

⁸ MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN. (2015). “*La Economía en el Periodo 2010-2014*”. Las Mipyme en cifras 2014(15). Lima: Gráfica Publi Industria E.I.R.L.

⁹ MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN. (2015). “*La Economía en el Periodo 2010-2014*”. En Las Mipyme en cifras 2014(16). Lima: Gráfica Publi Industria E.I.R.L.



Fuente: Sunat
Elaboración: PRODUCE-DEMI

Gráfico 2.2-4: Evolución de las exportaciones por estrato empresarial, 2010 - 2014



Fuente: Sunat
Elaboración: PRODUCE-DEMI

2.3. Caracterización más actual de las MYPES formales en el Perú, 2014.

A continuación veremos la caracterización más actual de las MYPES, siendo esta la del año 2014, pues es el último año, en el cual el Ministerio de la Producción mediante la Dirección de Estudios Económicos de la MYPE e industria (PRODUCCIÓN-DEMI) ha realizado el más reciente informe oficial sobre las MYPES.

Para finales del año 2014, el Perú registraba 1'592,232 unidades de micro, pequeña y medianas empresas, registradas en la SUNAT, las cuales representan el 99.5% del total de empresas en el Perú y significan el 5% más con respecto al año anterior. (Ministerio de Producción, 2015)

2.3.1. MYPES según estrato empresarial

Para el 2014, la mayoría de empresas en Perú son microempresas, esta situación de una “ausencia relativa de pequeñas y medianas empresas representa una debilidad para el sector privado y la economía en general; pues las grandes empresas no cuentan con una base sólida para la subcontratación y una oferta de proveedores estable, de calidad y en crecimiento”. (Ministerio de Producción, 2015)

Por otro lado podemos decir que:

- Al ser grande el número de microempresas, esto representa una importante contribución al empleo.
- Son las grandes empresas las que dan mayor aporte al PBI.
- Se deduce que el sector privado no es totalmente estable ni competitivo, pues aún no se ha logrado una apropiada armonía entre los diversos estratos empresariales (micro, pequeña, mediana y gran empresa).

El número de MYPES ha crecido entre los años 2010 y 2014, este crecimiento guarda relación con el avance de la economía, el cual fue en promedio 5.1% en los últimos 5 años, según las estadísticas del BCRP.

“Sin embargo, no todas las empresas que se crean en una economía aportan a la generación de riqueza productiva. En general la contribución de las micro, pequeñas y medianas empresas al PBI es de alrededor del 30% en América Latina, mientras que en países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y Desarrollo (OCDE) esta tasa asciende al 60%¹⁰”

Cuadro 2.3-1: Empresas formales, según estrato empresarial (2014)

ESTRATO EMPRESARIAL	Nº DE EMPRESAS	%
MICRO	1'518 284	94.86
PEQUEÑA	71 313	4.46

¹⁰ MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN. (2015). “*Caracterización de las Mipyme formales en el Perú*”. Las Mipyme en cifras 2014 (p.20). Lima: Gráfica Publi Industria E.I.R.L.

MYPE	1'589 597	99.31
MEDIANA	2 635	0.16
GRAN	8 388	0.52
TOTAL DE EMPRESAS	1'600 620	100.00

Nota: Estrato empresarial determinado según ley N° 30056

Fuente: Las Mipyme en cifras 2014 (Ministerio de la Producción, 2015)

Elaboración: Propia

2.3.2. MYPES según tipo de contribuyente

En el Perú las empresas pueden ser constituidas por una única persona propietaria o varios dueños, con lo cual se debe conformar una sociedad; en el caso de un único propietario, se trata de una empresa unipersonal y en caso se decida formar una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada o sociedad, estas serán personas jurídicas. Las características de cada una de ellas, son las siguientes:¹¹

- Unipersonal

En este caso, una persona natural es quien ejerce la actividad económica y como conductor o propietario del negocio o empresa, es responsable de su manejo y responde ante terceros no sólo con los bienes del negocio, sino también con los de su patrimonio personal.

- Empresa Individual de Responsabilidad Limitada E.I.R.L.

En este caso la persona jurídica formada tiene patrimonio propio, está constituida por la voluntad de una sola persona, sin embargo se le considera como una persona jurídica y por ello debe inscribirse en los Registros Públicos a través de una Escritura de Constitución. La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio.

- En Sociedad:

Entre las más utilizadas están las siguientes:

¹¹ SUNAT. (S/F). “¿Cuáles son los tipos de empresa y sus características?”. Consulta: 21 de Agosto de 2016.

- Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada-S.R.L.: la cual requiere un mínimo de 2 socios y no más de 20 .El capital social está integrado por las aportaciones de los socios, y estos no responden personalmente ni con su patrimonio por las deudas u obligaciones de la empresa.
- Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C): requiere un mínimo de 3 accionistas y un máximo de 20. El capital está representado por acciones y tienen por ello una Junta General de Accionistas y un Gerente quien ejerce la representación legal
- Sociedad Anónima (S.A.): requiere un mínimo de 3 accionistas y no tiene un número máximo de ellos. Es la modalidad ordinaria y la más tradicional. Está conformada por tres órganos que son: la junta General de Accionistas, el Directorio y el Gerente que es nombrado por el Directorio.

La gran mayoría de MYPES se constituye como persona natural; sin embargo este porcentaje varía según el estrato empresarial, donde el 73.6% de microempresas se constituyeron como personas naturales, en tanto la cifra para la pequeña empresa estuvo bordeando la séptima parte; por otro lado la mayoría de pequeñas empresas se constituyeron como Sociedad Anónima Cerrada. Los datos anteriores demuestran que a mayor estrato empresarial, mayor es la probabilidad de que la empresa se constituya como una persona jurídica.

Cuadro 2.3-2: Empresas formales, según tipo de contribuyente (2014)

TIPO DE CONTRIBUYENTE	MYPES FORMALES, SEGÚN EL TIPO DE CONTRIBUYENTE-2014					
	MICRO	%	PEQUEÑA	%	MYPE	%
PERSONA NATURAL	1,117,785	73.62	10,362	14.53	1,128,147	70.97
SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA	188,214	12.40	32,550	45.64	220,764	13.89
EMPRSA INDIVIDUAL DE RESP. LIMITADA	131,610	8.67	14,480	20.30	146,090	9.19
SOCIEDAD COMERCIAL DE RESP. LIMITADA	52,833	3.48	8,718	12.22	61,551	3.87
SOCIEDAD ANÓNIMA	14,773	0.97	3,962	5.56	18,735	1.18

SOCIEDAD IRREGULAR	6,190	0.41	466	0.65	6,656	0.42
SOCIEDAD CIVIL	1,823	0.12	196	0.27	2,019	0.13
OTROS	5,056	0.33	579	0.81	5,635	0.35
TOTAL	1,518,284	100.00	71,313	100.00	1,589,597	100.00

Fuente: *Las Mipyme en cifras 2014 (Ministerio de la Producción, 2015)*

Elaboración: Propia

2.3.3. MYPE según régimen tributario

Cuando una empresa desea formalizarse, adquiere con el estado un conjunto de derechos como también obligaciones tributarias; en el Perú existen 3 regímenes tributarios a los cuales las empresas pueden acogerse, los cuales son:

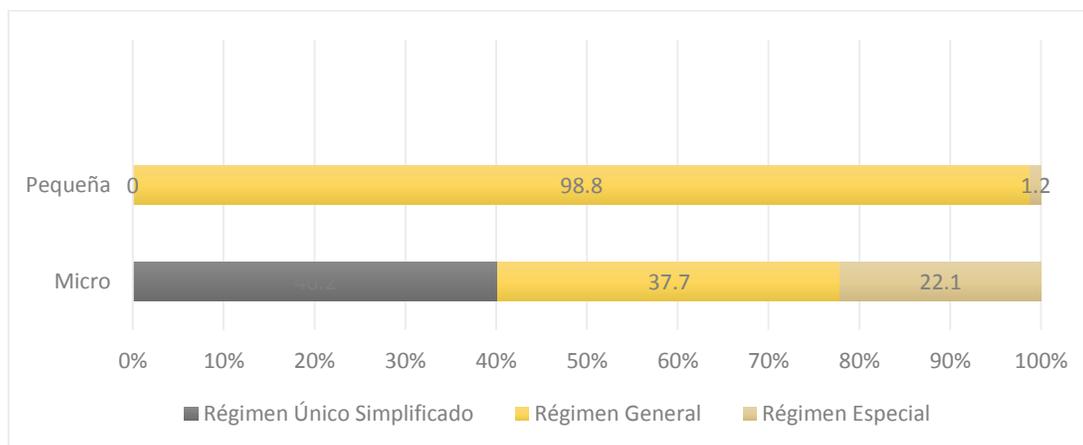
- Régimen General (RG): Los ingresos netos anuales deben mayores a 138 UIT anuales; también tienen multas importantes.
- Régimen Especial (RER): Los ingresos netos anuales deben menores o iguales a 138 UIT anuales. Creada para facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de las empresas de menor estrato, específicamente microempresas.
- Régimen Único Simplificado (RUS): Los ingresos netos deben ser menores o iguales a 95 UIT anuales. Creada para facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de las empresas de menor estrato, específicamente microempresas.

En el caso peruano es importante mencionar que a pesar que solo el 2% de las microempresas inscritas en el Régimen General superaba el límite de ingreso a este régimen tributario; lo cual causa cierto desconcierto, pues es un régimen que no les facilita la tributación; esto se podría explicar debido a que las microempresas acogidas en el RUS están impedidas de vincularse a cadenas productivas con empresas formales y de acceder a financiamiento a través del *factoring*¹². En el caso de las pequeñas empresas que no eligieron el RER y prefirieron el Régimen General (RG) podemos decir que esto se debió a

¹² El factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento. (Fuente: Bancafacil.cl; es un sitio educativo de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras - SBIF (Chile).

que estas empresas vieron el alto riesgo de pasar el límite de los requisitos del régimen, como superar el valor máximo de los activos fijos o el número de trabajadores, lo cual haría que estas empresas paguen altas multas; ante esta situación prefirieron el Régimen General.

Gráfico 2.3-1: MYPES formales según régimen tributario, 2014 (en %)



Nota: UIT (Unidad Impositiva Tributaria), se tomó el valor del año 2014 (s/. 3,800)

Fuente: Sunat, Registro Único del contribuyente 2014

Elaboración: PRODUCE – DEMI (2015)

2.3.4. MYPE según ventas

En el 2014, el 30.7% de las MYPE (487,936 empresas) vendieron 2 UIT o menos, lo que significó que para ese año el 30.7% de las MYPES, vendió en promedio mensualmente 633 soles; por lo que podemos deducir que los ingresos que se obtienen son usados para cubrir las necesidades básicas del hogar del microempresario, por lo tanto no tiene la capacidad de generar utilidades ni de incrementar la productividad.

Por otro lado, el 43.05% de las MYPE “registran ventas anuales superiores a 13 UIT, estas tienen una mayor probabilidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa y por lo tanto, mejorar su productividad”. (Ministerio de la Producción, 2015).

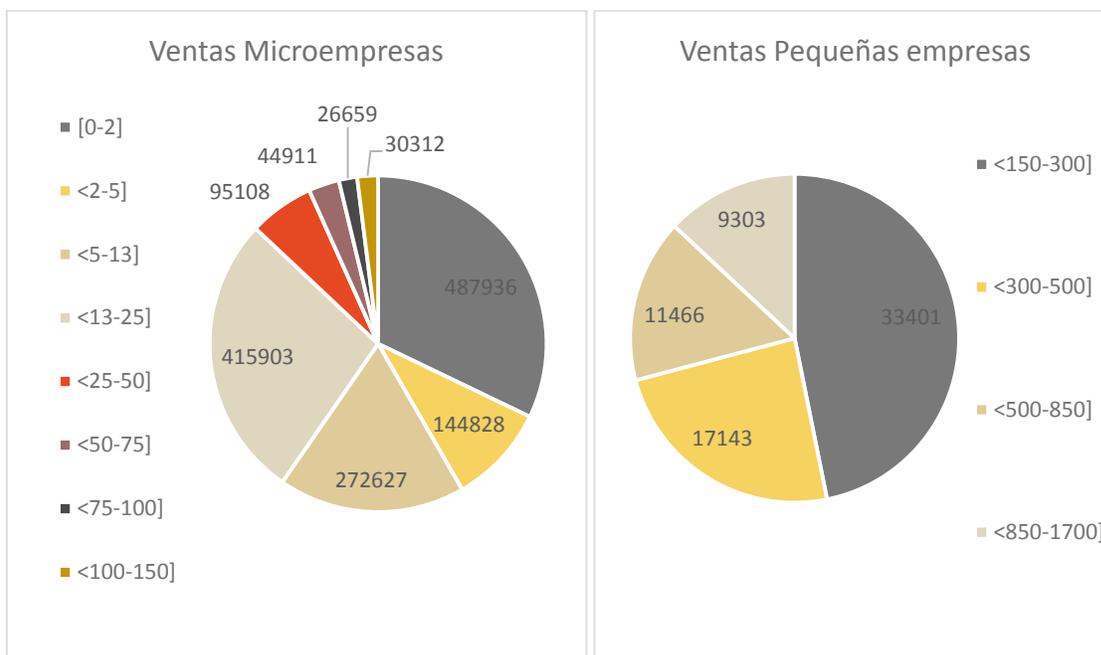
Cuadro 2.3-3: MYPES formales según rango de ventas, 2014

ESTRATO EMPRESARIAL	RANGO DE VENTAS ANUALES (UIT)	N° EMPRESAS	%
MICRO	[0-2]	487,936	30.70

	<2-5]	144,828	9.11
	<5-13]	272,627	17.15
	<13-25]	415,903	26.16
	<25-50]	95,108	5.98
	<50-75]	44,911	2.83
	<75-100]	26,659	1.68
	<100-150]	30,312	1.91
PEQUEÑA	<150-300]	33,401	2.10
	<300-500]	17,143	1.08
	<500-850]	11,466	0.72
	<850-1700]	9,303	0.59
MYPE	TOTAL	1,589,597	100.00

Fuente: Las Mipyme en cifras 2014 (Ministerio de la Producción, 2015)
Elaboración: Propia

Gráfico 2.3-2: Número de Microempresas y Pequeñas empresas según ventas (en UIT), 2014



Fuente: Las Mipyme en cifras 2014 (Ministerio de la Producción, 2015)

Elaboración: Propia

2.3.5. MYPE según número de trabajadores

El 97.07% de las MYPE formales tienen hasta 5 trabajadores, esta situación es explicada debido a que la mayoría de MYPES se constituyen como personas naturales y presentan bajos niveles de ventas.

Cuadro 2.3-4: MYPES formales según rango de trabajadores, 2014

RANGO DE TRABAJADORES	MICRO	%	PEQUEÑA	%	MYPE	%
[0-5]	1,500,779	98.85	42,166	59.13	1,542,945	97.07
[6-10]	13,344	0.88	12,464	17.48	25,808	1.62
[11-20]	3,298	0.22	9,830	13.78	13,128	0.83
[21-50]	730	0.05	4,892	6.86	5,622	0.35
[51-100]	100	0.01	1,473	2.07	1,573	0.10
[101-200]	21	0.00	369	0.52	390	0.02
Mayor a 201	12	0.00	119	0.17	131	0.01
TOTAL	1,518,284	100.00	71,313	100.00	1,589,597	100.00

Fuente: Las Mipyme en cifras 2014 (Ministerio de la Producción, 2015)

Elaboración: Propia

2.3.6. Micro, pequeñas y medianas empresas según distribución sectorial

En los últimos 5 años la estructura sectorial no valió mucho, además los sectores de comercio y servicios han presentado mayores niveles de crecimiento y mayor creación de empleo en las micro, pequeñas y medianas empresas.

La situación para el año 2014 muestra pocas unidades de grandes empresas con alta productividad, mientras muchas microempresas con baja productividad; esto se debe a la poca cantidad de medianas empresas.

Por otro lado el mayor número de Micro, pequeña y medianas empresas formales presenta mayor número de unidades empresariales en el sector servicios (principalmente, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler), sector comercio (principalmente,

comercio por menor) y sector manufactura (principalmente fabricación de prendas de vestir). (Ministerio de la Producción, 2015).

Cuadro 2.3-5: Micro, pequeñas y medianas empresas formales según sector económico, 2014

SECTOR ECONÓMICO	N°	%
Comercio	720299	45.24
Servicios	636336	39.97
Manufactura	145499	9.14
Construcción	49150	3.09
Agropecuario	23879	1.50
Minería	13530	0.85
Pesca	3539	0.22
TOTAL	1592232	100.00

Elaboración: Las Mipyme en cifras 2014 (Ministerio de la Producción, 2015)

2.3.7. Distribución espacial de las MYPE

“En todas las regiones, el porcentaje de microempresas sobre el total de empresas supera el 93%. Asimismo, la gran mayoría de microempresas presenta bajos niveles de ventas, lo cual podría estar generando que estas empresas no puedan aprovechar los beneficios de las economías de escala y posiblemente afronten problemas de acceso al financiamiento.

En conclusión, en todas las regiones se muestra una débil relación entre los estratos empresariales, con un vacío grande en los estratos de mediana y pequeña empresa que constituyen los sectores intermedios de todo sector privado y que son los que le dan más cohesión a la economía. El estrato de la microempresa, por su lado, refleja una participación exagerada, lo que debilita todo el aparato productivo privado, pues este sector mayoritariamente

constituido por actividades de subsistencia con bajos niveles de ventas, es decir, la base del sector privado es frágil en todas regiones.”¹³

Cuadro 2.3-6: Proporción de empresas formales por estrato según regiones, 2014

REGIÓN	ESTRATO EMPRESARIAL (%)					
	MICRO	PEQUEÑA	MYPE	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
AMAZONAS	96.4	3.3	99.7	0.1	0.2	100.0
ANCASH	96.2	3.5	99.7	0.1	0.2	100.0
APURÍMAC	97.2	2.6	99.8	0.1	0.1	100.0
AREQUIPA	95.8	3.7	99.5	0.1	0.4	100.0
AYACUCHO	96.6	3.1	99.7	0.1	0.2	100.0
CAJAMARCA	95.9	3.8	99.7	0.1	0.2	100.0
CALLAO	94.8	4.3	99.1	0.2	0.7	100.0
CUSCO	97.4	2.4	99.8	0.1	0.1	100.0
HUANCAVELICA	98.0	1.8	99.8	0.0	0.2	100.0
HUÁNUCO	96.3	3.4	99.7	0.1	0.2	100.0
ICA	96.0	3.6	99.6	0.1	0.3	100.0
JUNÍN	97.0	2.7	99.7	0.1	0.2	100.0
LA LIBERTAD	96.0	3.6	99.6	0.1	0.3	100.0
LAMBAYEQUE	96.7	2.9	99.6	0.1	0.3	100.0
LIMA	93.4	5.6	99.0	0.2	0.8	100.0
LORETO	94.2	5.2	99.4	0.2	0.4	100.0
MADRE DE DIOS	96.3	3.2	99.5	0.1	0.4	100.0
MOQUEGUA	97.4	2.3	99.7	0.1	0.2	100.0
PASCO	96.5	3.3	99.8	0.1	0.1	100.0

¹³ MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN. “Las MIPYME en cifras 2014”. PP.32. Consulta: 23 de Julio de 2016.

PIURA	96.1	3.5	99.6	0.1	0.3	100.0
PUNO	96.4	3.3	99.7	0.1	0.2	100.0
SAN MARTÍN	95.8	3.8	99.6	0.1	0.3	100.0

Fuente: *Las Mipyme en cifras 2014* (Ministerio de la Producción, 2015)

Elaboración: Propia

2.4. Financiamiento de la MYPE

2.4.1. Panorama general

El crecimiento de los créditos destinados a las MYPE, desde el 2010 estaban en ascenso, sin embargo llegaron a su nivel más bajo en el año 2014; esto se debe a 2 factores, los cuales son el factor coyuntural y el estructural. (Las Mipyme en cifras 2014, 2015, p.83)

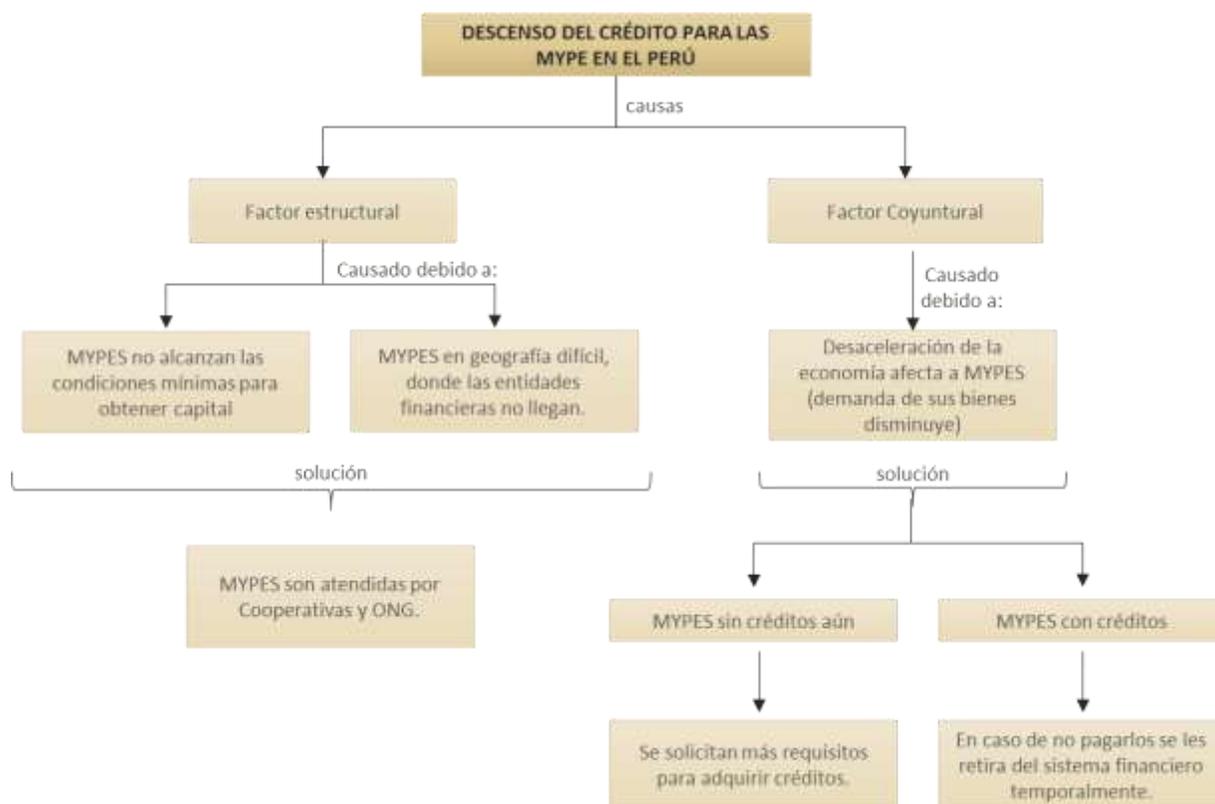
El factor coyuntural significa que la desaceleración de la economía afecta a todas las empresas y de todo tamaño, sin embargo las de menor tamaño, es decir las microempresas, son más vulnerables a la disminución de la demanda de sus bienes y servicios. Ante esta situación el sistema financiero actúa de dos maneras; la primera, aumenta los requerimientos para obtener un crédito; la segunda, en caso de que la empresa ya tenga un crédito y esta no lo pague, la entidad financiera procede a “castigar” al cliente, alejándolo de manera temporal del sistema financiero. (Las Mipyme en cifras 2014, 2015, p.83)

El factor estructural se subdivide en 2 casos; el primero, en el cual las MYPES están ubicadas en zonas de geografía difícil, donde la entidad financiera no puede llegar; el segundo, es cuando las micro empresas no alcanzan las condiciones mínimas para obtener capital. En ambos casos, estas MYPES son atendidas por cooperativas u Organizaciones no Gubernamentales (ONG)¹⁴.

La situación antes mencionada, ocasiona que los estratos empresariales con mayor riesgo, por ejemplo microempresas, reciban menos colocaciones crediticias dentro del sistema financiero, como podemos notar a continuación; en donde solo el 4.2% de las microempresas cuenta con un crédito.

¹⁴ MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN. “Las MIPYME en cifras 2014”. PP.83. Consulta: 23 de Julio de 2016.

Gráfico 2.4-1: Situación de descenso del crédito en el Perú



Fuente: Ministerio de Producción, 2015
Elaboración: Propia

Cuadro 2.4-1: Participación de empresas formales en el sistema financiero al 2014

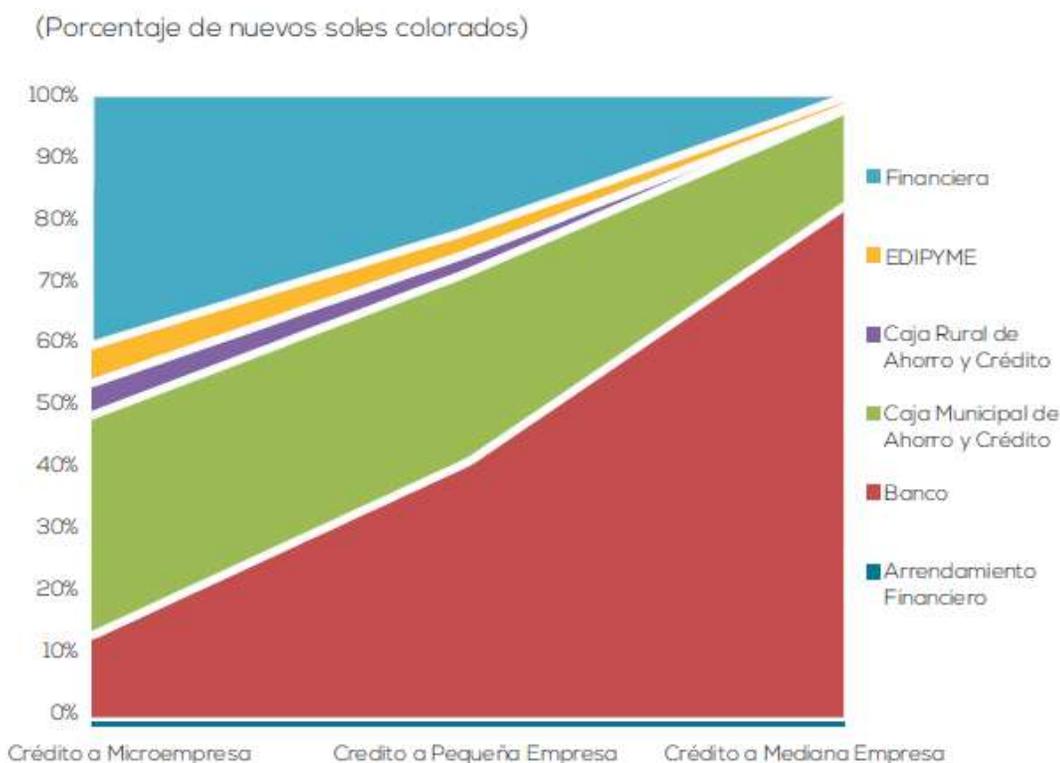
ESTRATO EMPRESARIAL SEGÚN LEY 30056	Nº DE EMPRESAS EN EL SISTEMA FINANCIERO	Nº DE EMPRESAS REGISTRADAS EN SUNAT	% PARTICIPACIÓN EN EL SIST. FINANCIERO
MICROEMPRESA	63,287	1,518,284	4.2
PEQUEÑA	31,339	71,313	43.9

MYPE	94,626	1,589,597	6.0
MEDIANA	1,819	2,635	69.0
GRAN	7,116	8,388	84.8
TOTAL	103,561	1,600,620	6.5

Fuente: Ministerio de Producción, 2015 / Elaboración: Propia

En el Perú, existen distintos tipos de créditos y distintas entidades financieras que pueden brindarlos, tales como bancos, entidades de crédito de la pequeña y micro empresa (EDPYME), las cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) y las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC), etc. (Rebolledo Abanto, P. A., & Soto Chavéz, R. ,2004).

Gráfico 2.4-2: Participación de las personas naturales con créditos productivos en el sistema financiero, 2014



Fuente: Reporte Crediticio de Deudores a diciembre 2014-SBS
 Elaboración: Ministerio de la Producción, 2015

Con respecto a los créditos a empresas, podemos decir que las microempresas tienen créditos principalmente con financieras, cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC), ya que estas entidades financieras tienen más dinámica en las provincias y zonas

donde el acceso financiero es limitado. Sin embargo para el caso de las pequeñas empresas, la interacción entre la empresa y la entidad financiera es muy parecida en el caso de Financiera y cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC), a pesar de ello vemos que la mayoría de pequeñas empresas tienen créditos con bancos. (Ministerio de la Producción, 2015).

Para el año 2015, “Manuel Rabines, gerente general de la FENACREP, señaló que el 52% de la cartera crediticia del sistema de cooperativas financia a las micro y pequeñas empresas. “Se trata de crédito productivo urbano rural, ya sea para instalar una bodega o comprar herramientas para las labores agrícolas”, indicó... El préstamo promedio a las pequeñas empresas alcanza los 32,430 soles, mientras que para microempresas es de 5,145 soles”¹⁵

2.4.2. Características de financiamiento del sector MYPE

Con respecto a las tasas de intereses obtenidas de los créditos podemos decir que para la microempresa, las tasas de interés tienen una tendencia al alza en el periodo 2010-2014, mientras que para las pequeñas empresas esta tasa de interés no presenta cambios significativos, es más, se evidencia una reducción en la tasa de interés del año 2013 al 2014. Esto nos lleva a comprender que mientras mayor sea el estrato empresarial la tasa de interés presenta menos variaciones. (Ministerio de la Producción, 2015).

Manuel Rabines, gerente general de la FENACREP (Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú), en el año 2015, afirmó que para las microempresas las tasas pueden ir desde 14% o 16% anual hasta 30%, en promedio.¹⁶

Gráfico 2.4-3: Evolución de las tasas de interés promedio a las micro, pequeña y mediana empresa, periodo 2010-2014

¹⁵ ALVA, Marco (2015). “Casi 400,000 personas obtienen créditos de cooperativas”. Diario Gestión. Consulta: 30 de Agosto de 2016.

¹⁶ ALVA, Marco . (2015). “Casi 400,000 personas obtienen créditos de cooperativas”. Diario Gestión. Consulta: 30 de Agosto de 2016.



Nota: Promedio ponderado de acuerdo a la composición de la cartera de cada entidad financiera

Fuente: SBS y BCRP (Banco Central de Reserva del Perú) /Elaboración: Ministerio de la Producción, 2015

Con respecto al tema de endeudamiento y morosidad, en el caso de las MYPES podemos decir que, específicamente para las microempresas se presentó un aumento de la morosidad de hasta 5.3% hasta diciembre del 2014; mientras que para las pequeñas empresas son más frecuentes las situaciones de sobreendeudamiento y la morosidad, destacando la morosidad de 8.6% hasta fines del 2014. También es importante destacar que, las MYPES tienen menor resiliencia ante la ocurrencia de una desaceleración en la economía. (Ministerio de la Producción, 2015)

Hacia el 2014, las MYPES han incrementado su tendencia para obtener créditos de más de una entidad financiera; asimismo, es importante destacar que las pequeñas empresas son las que más optan por financiamientos atípicos como el *factoring* y el *leasing*. (Ministerio de la Producción, 2015)

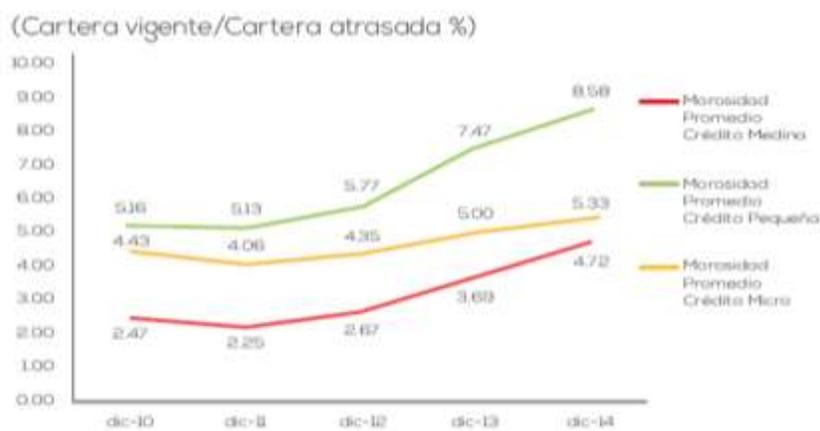
“El *factoring* es la operación mediante la cual el Factor adquiere, a título oneroso, de una persona, denominada Cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El Factor asume el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos, en adelante Deudores”¹⁷.

“El *leasing* es una operación de crédito mediante la cual se entrega en uso bienes muebles y/o inmuebles, financiando su posible adquisición a cambio de cuotas periódicas durante un plazo determinado, pactándose a favor del cliente una opción de compra que podrá ejercer en cualquier momento

¹⁷ SBS. (2015). Resolución SBS N° 4358- 2015. El Peruano, p.558245.

durante la vigencia del contrato, pero la misma sólo será válida luego de que se cumplan todas las obligaciones asumidas.”¹⁸

Gráfico 2.4-4: Evolución anual de la morosidad por segmentos crediticios, periodo 2010-2014



Fuente: SBS
Elaboración: Ministerio de la Producción, 2015

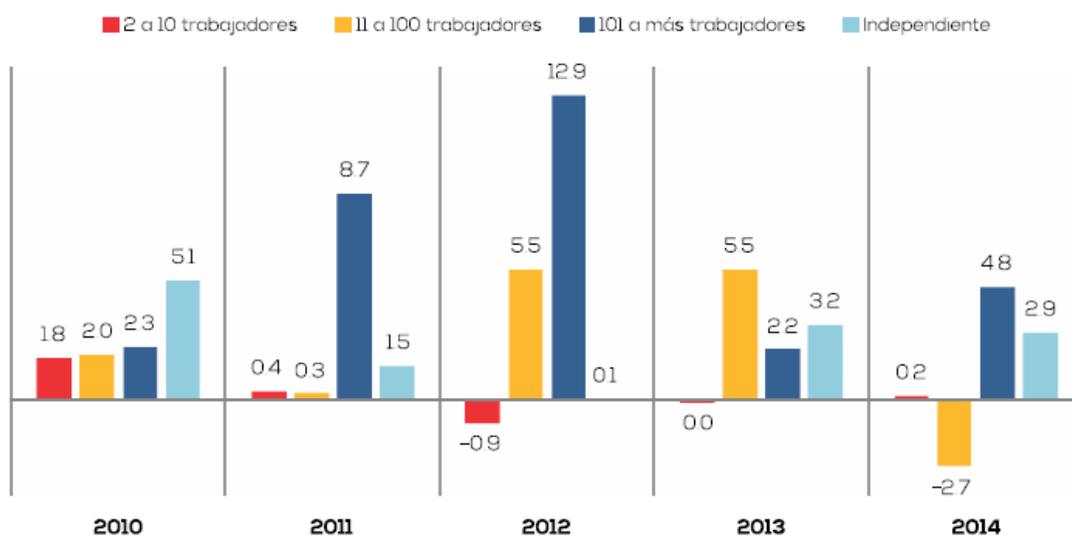
2.5. Importancia de la MYPE en el Perú

Las MYPES son importantes para el desarrollo y crecimiento de nuestro país; en primer lugar debido a que son una de las principales fuentes de empleo, debido a que da la oportunidad de que personas sin empleo y de bajos recursos puedan generar su propio empleo ya que solo exige una inversión inicial; en segundo lugar, las MYPES pueden constituirse como apoyo importante a la gran empresa resolviendo algunos cuellos de botella en la producción y en menor medida las MYPES son importantes por su peso en el producto bruto interno (PBI). (Sara Ynés Tello Cabello, 2014).

¹⁸ LEASING TOTAL S.A. (2012). "¿Qué es Leasing o Arrendamiento Financiero?". Leasing Total S.A.

En el aspecto laboral podemos decir que las micro, pequeñas y medianas empresas emplean alrededor de un 60% de la Población Económicamente Activa (PEA); sin embargo en el caso peruano la calidad del empleo varía de acuerdo a los tamaños empresariales, lo que hace que la supervisión de la calidad de empleo en la microempresa sea muy difícil. (Ministerio de la Producción, 2015).

Gráfico 2.5-1: Crecimiento anual de la PEA, según tamaño empresarial (variación porcentual)



Fuente: ENAHO -2014

Elaboración: Ministerio de la Producción, 2015

En el aspecto de la contribución de las MYPES al PBI, el Ex Ministro de Comercio Exterior y Turismo, Eduardo Ferreyros, afirmó: "Si pudiéramos formalizarlas (a las Mypes), muy pronto podríamos pasar del 13.6% del PBI a 25% o quizás más",

posteriormente afirmó que el Perú podría alcanzar tal objetivo en tres años si el nivel de informalidad bajara a 75%.¹⁹

El estado peruano no ha sido ajeno a la importancia de las MYPES, por lo que ha creado diversas normas y programas públicos y privados para fortalecer el desarrollo y crecimiento de las mismas. En el sector público las iniciativas son desarrolladas por distintas entidades como el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), el Ministerio de la Producción; ambos con un enfoque claro en la mejora de la productividad y la competitividad, y el Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MIMDES); con enfoque en la reducción de la pobreza. (Sara Ynés Tello Cabello, 2014).

2.6. Informalidad de las MYPE en el Perú

En esta ocasión, tomaremos como concepto de informalidad, el dado por la SUNAT: “Por informalidad entendemos aquellas actividades económicas en las que no se respetan las formas establecidas en la legislación vigente como, por ejemplo, no inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, no obtener Licencia Municipal de Funcionamiento o no presentar declaraciones juradas de impuestos cuando corresponde”.²⁰

La informalidad es principal problema de las MYPES y puede deberse principalmente a tres causas; la primera, que la empresa surja como una actividad de subsistencia debido a la falta de empleo asalariado; la segunda, que las empresas formales transfieren parte de la carga productiva a las microempresas, ya que esta en ciertos casos opera con costos menores a la economía formal debido a la evasión de impuestos, incumplimiento de normas y traspasando costos a los trabajadores; la tercera causa; debido a que los emprendimientos están en proceso de maduración y aún carecen de elementos de formalidad. (Ministerio de la Producción, 2015)

Por otra parte Juan José Díaz (2014) clasifica la informalidad para el caso de Perú, en dos dimensiones: Informalidad laboral e Informalidad tributaria; la primera,

¹⁹ VÁSQUEZ, Isaac. (2015). “Mypes aportarían 15% al PBI estima el Exministro Eduardo Ferreyros”. Diario Correo. Consulta: 30 de Agosto de 2016.

²⁰ MORENO, Carlos. (S/F). “La importancia de ser formal”. SUNAT. Consulta: 30 de Agosto de 2016

corresponde a la falta de acceso a un seguro de salud, una pensión de jubilación, gratificaciones y a un contrato de trabajo para el trabajador por parte de la empresa en la que este labore; la informalidad tributaria, distingue criterios como la tenencia de RUC de la empresa, si esta tiene un sistema de contabilidad y si se encuentra registrada como persona jurídica.

Debido a la dificultad de implica saber con exactitud el número exacto de empresas informales, a causa de las propias características de las empresas informales, el Ministerio de Producción y la Dirección Nacional de Micro y Pequeña empresa (DNMPE) del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), idearon distintos métodos para poder saber de manera más aproximada el número total de MYPES (formales e informales), considerando los datos obtenidos de la información obtenida de la ENAHO (La Encuesta Nacional de Hogares) y la base de la SUNAT; llegando a los datos del siguiente cuadro; en el cual vemos que el 56.1% de las MYPE no están inscritas en la SUNAT (en el 2014).

Cuadro 2.6-1: Estimación del número de micro y pequeñas empresas informales, periodo 2010-2014

Tamaño	Número total estimado de micro y pequeñas empresas ¹	Micro y pequeñas empresas Formales	Micro y pequeñas empresas informales (estimadas por diferencia)	En porcentajes	
				Formales	Informales
2010	3,939,773	1,199,347	2,740,426	30.4	69.6
2011	3,858,975	1,289,107	2,569,868	33.4	66.6
2012	3,842,114	1,345,390	2,496,724	35.0	65.0
2013	3,658,808	1,518,469	2,140,339	41.5	58.5
2014	3,637,720	1,597,061	2,040,659	43.9	56.1

Nota: el número total de micro y pequeñas empresas se estima con información de la ENAHO y el método de conductores. En estrato, el número de micro y pequeñas empresas formales provienen del padrón de contribuyente de la SUNAT.

Fuente: INEI-ENAHO (Metodología actualizada) / SUNAT

Elaboración: Ministerio de la Producción, 2015

“Los datos revelan que la pequeña empresa tiene una mayor participación de formalidad en comparación con la microempresa. En ese sentido, en los últimos cinco años, el promedio de las pequeñas empresas que estuvieron

registradas en SUNAT fue de 50.9%, es decir, empresas que cuentan con RUC. En tanto, en la microempresa ese valor fue de 36.7%. En conclusión, la informalidad afecta mayormente a las empresas de menor tamaño, que en su gran mayoría son de subsistencia dedicadas a actividades de servicio o comercio”.²¹

CAPITULO III

LAS MYPES EN VILLA EL SALVADOR

²¹ MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN. “*Las MIPYME en cifras 2014*”. PP.134. Consulta: 30 de Agosto de 2016.

CAPITULO III: LAS MYPES EN VILLA EL SALVADOR

3.1. Evolución y Origen de la MYPE en Villa El Salvador

Para desarrollar un correcto análisis de cómo fueron evolucionando las MYPES en el distrito de Villa El Salvador, debemos tener cierta noción de cómo surgió el distrito para luego poder comprender el desarrollo de las MYPES en el distrito.

3.1.1. Origen:

Dado que durante el Gobierno Militar del General Juan Velasco Alvarado consideraron al distrito de Villa El Salvador como un “Distrito de Planeamiento”; se encargaron de juntar a los pobladores de acuerdo a la especialidad que estos tenían, a su vez tuvieron en cuenta la calificación que tenían para poder formar Cooperativas o Empresas de Propiedad Social, además reservaron 1000 hectáreas aproximadamente para la instalación de fábricas y poder abastecer el mercado local.²² Durante el Gobierno Militar del General Juan Velasco Alvarado, se iniciaban proyectos para poder crear e instalar parques

²² BENAVIDES, M., & MANRIQUE LA ROSA, G. (2000). “Parque Industrial del Distrito de Villa El Salvador: Una Iniciativa para el Desarrollo Económico Local en el Perú”. P.7. Consulta: 04 de Agosto de 2016.

industriales dirigidos a grandes y medianas empresas, sin embargo en la década de los ochenta, esta idea cambió, pues se dio la creación del Parque Industrial de Villa El Salvador, en el cual se permitió la consolidación de la misma de pequeñas empresas bajo el Plan Integral de Desarrollo del Distrito de Villa El Salvador.

Más tarde, el Alcalde de Villa el Salvador de ese entonces, Michel Azcueta, de la mano de la *Comunidad Urbana Autogestionaria de Villa El Salvador*, denominada “CUAVES”; y la *Asociación de Pequeños y Microempresarios de Villa El Salvador*, denominado “APEMIVES”, propusieron un proyecto para localizar talleres productivos en la zona industrial, los cuales estaban funcionando en la zona urbana. Este proyecto fue presentado a la *Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial*, denominado “ONUDI”. Por lo cual podemos apreciar que la Municipalidad de Villa el Salvador fue el principal gestor e impulsor de este proyecto brindando un mejor desarrollo local.²³

En el año 1996, mientras se realizaba el proceso de privatización de las empresas públicas, así como culminándose el funcionamiento de la AAPEPICS, el gobierno emitió una ley para crear así la *Comisión de Disolución y Liquidación “CDL”* de la Autoridad Autónoma. Es a través de esta norma que se permite la transferencia de los terrenos adjudicados a los productores, con tal de promover la pequeña industria. A su vez, se iban promoviendo políticas de promoción y crecimiento de las pequeñas empresas. Fue así que en octubre de 1997 se realizó la transferencia del saldo presupuestal y el patrimonio, mueble, inmueble y documental de la Comisión de Liquidación a la Municipalidad de Villa el Salvador, lo hizo que el Parque Industrial sea asumido por el Gobierno Local de Villa El Salvador. Por lo cual se crearon Centros de Promoción Empresarial y se organizan Ferias Sectoriales en la zona. Además, se convocaron ONGs las cuales apoyaron a las empresas.

En 1999, se formó la *Mesa de PYMES de Villa el Salvador*, el cual estaba conformada por la *Dirección de Desarrollo Económico de la Municipalidad de Villa El Salvador*, el cual estaba compuesto por 16 organizaciones en total y entre ellas están: “APEMIVES” quien era la *Asociación Empresarial y de Empresarios de la Micro y Pequeña Empresa de VES* quien fue uno de los promotores de la creación del Parque Industrial. Además se encuentra: “APEMICOVES”, organización encargada de confecciones;

²³ MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO. (2012). “Perfil de las Empresas y Trabajadores del Parque Industrial de Villa El Salvador”. PP. 8. Consulta: 04 de Agosto de 2016.

“ASIMVES”, encargada de madera; “APC-PIVES”, encargado de calzado; “APEMINAVES”, encargado de metal mecánica; y entre ellas también estaba las ONGs: “ACONSUR”, “CASI”, “DESCO”, “FOVIDA”, “IPES” y el “Movimiento Manuela Ramos”. (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2012).²⁴

3.2.2. Evolución: La Comisión Económica para América Latina y El Caribe, divide a la evolución y desarrollo del Parque Industrial de Villa El Salvador en seis etapas.²⁵

- **Etapa de Planeamiento (1971 – 1975):**

Durante este periodo se desarrolló el Gobierno de Juan Velasco Alvarado. Esta etapa se caracteriza por concientizar al poblador de Villa El Salvador en tener un lugar específico para poder generar empleo, el cual podría generar beneficios a toda la comunidad. Éste formo parte del Mito Fundacional de Villa El Salvador junto con la Zona Agrícola –Forestal y la Zona Residencial.

Gráfico 3.1-1: Zonas en el Distrito de Villa El Salvador



²⁴ MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO. (2012). “Perfil de las Empresas y Trabajadores del Parque Industrial de Villa El Salvador”. PP. 9. Consulta: 06 de Agosto de 2016.

²⁵ BENAVIDES, M., & MANRIQUE LA ROSA, G. (2000). “Parque Industrial del Distrito de Villa El Salvador: Una Iniciativa para el Desarrollo Económico Local en el Perú”. PP. 8-11. Consulta: 06 de Agosto de 2016.

Fuente: Observatorio Urbano, 2015

- **Etapas de Estancamiento (1975 – 1985)**

Durante este periodo se desarrolló el Gobierno de los Presidentes Morales Bermúdez y Fernando Belaunde Terry. En 1976 el Ministerio de Vivienda es quien se encargaría de la dirección del Parque Industrial. Sin embargo, quien se encargaría de realizar el filtro de beneficiarios, así como de la asignación de lotes sería el Ministerio de Industria, Comercio, Turismo e Integración “MICTI”; mientras que quien se encargaba de la financiación de las obras, adjudicar lotes y por supuesto la recuperación de inversión, era la Empresa Nacional de Edificaciones “ENACE”.

A pesar de ello, parte de la zona industrial fue invadida en 1976. Un año más tarde, el Estado otorgó la zona del Parque Industrial a empresas constructoras privadas, con la finalidad de que éstas se encargasen de su desarrollo, los cuales no pudieron llegar a su objetivo; por lo que se tuvo que designar 160 hectáreas del Parque Industrial para programas de vivienda. Durante el Gobierno de Belaunde, la zona Industrial volvió a ser transferida pero al Ministerio de Industria; por lo cual se tuvo que replantear el proyecto de todo el Parque Industrial, el cual esta vez estaría orientado solo hacia industrias con tecnología avanzada; con el fin de promover el surgimiento de empresas privadas que se dediquen a la exportación, y por lo tanto, generen empleo. Sin embargo, no se logró el objetivo por falta de interés de dichos empresarios, además, en ese entonces la crisis económica limitó e hizo que sea muy lento el proceso de instalación de servicios básicos.

- **Etapas de Relanzamientos e Impulso (1986 – 1991)**

Esta etapa se caracteriza porque el gobierno local y los productores desean recuperar el Parque Industrial para la comunidad, porque éste formaba parte del desarrollo de Villa El Salvador. Por lo cual, el alcalde de ese entonces, Michel Azcueta, lideró el proceso. La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial “ONUDI” tuvo un papel muy importante, pues se encargó de brindar asistencia técnica y apoyo institucional con la finalidad de reorientar el proyecto y poder encontrar fuentes de financiamiento.

Se creó también en 1987 la *Autoridad Autónoma del Proyecto Especial Parque Industrial del Cono Sur*, denominada “AAPEPICS”, cuya principal función era promover

la instalación y desarrollo de la pequeña y mediana empresa industrial, lo cual abarcaba la provisión de infraestructura básica, asistencia técnica y crediticia. Fue así que ONUDI se encargó de reorganizar todo el Parque Industrial, por lo cual empezó con la clasificación según la actividad que estas tenían; agrupando a las empresas en manzanas según la actividad que realizaban. En esta clasificación se encontraron las siguientes siete actividades: carpintería de madera, carpintería metálica, fundición, confecciones, calzado y productos de cuero, artesanía e industria de alimentos. Además, en la reorganización que planteaba ONUDI, se encontraban Centros de Servicios Comunes, llamados “maqui centros” para cada actividad industrial, los cuales se encontrarían en el centro de cada manzana, con el fin de ofrecer servicios definidos y controlados por los empresarios residentes en dicha manzana, por lo que sería de propiedad común.

Este proyecto tuvo la finalidad de generar una economía formal, porque el Parque Industrial se iba a actualizar tecnológicamente lo cual incrementaría la producción en un margen pequeño del Distrito de Villa El Salvador.

- **Etapas de Parálisis (1992 – 1995)**

Se denomina así puesto a que este periodo debió ser la consolidación del Parque Industrial, sin embargo hubieron cambios imprevistos y conflictos entre las autoridades de la APEMIVES “*Asociación Empresarial y de Empresarios de la Micro y Pequeña Empresa de VES*”. A pesar de todos los problemas por lo que el Parque Industrial estaba enfrentando en ese entonces, los pequeños empresarios continuaron con el desarrollo de sus actividades. A fines de 1991 ya existían 200 empresas operando en el Parque Industrial de Villa El Salvador, a su vez, otros empresarios construían en sus lotes; lo cual fue generando empleo para miles de trabajadores. Finalizando este año, cuando se concluyó las obras de servicios, ya se tenía constituido cinco de las siete ramas que se clasificó originalmente, entre ellas estaba consolidada: confecciones, calzado y productos de cuero, carpintería de madera, metal mecánica y fundición. Esto hizo que también se cree e inaugure el Centro de Desarrollo Productivo, el cual tenía la finalidad de brindar capacitación y servicio a las actividades de metal mecánica; así como al centro de ventas y exhibiciones, el cual fue denominado como “CEVES”.

APEMIVES publicó el primer directorio en 1991 en donde brindaba información sobre los tipos de productos que ofrecía cada empresa, a través del cual se pudo observar que un 42% de los miembros de APEMIVES desarrolló nuevos tipos de productos; mientras que un 31% de empresarios ofrecía nuevos servicios productivos. Sin embargo, la inestabilidad de la gestión del Gobierno Local y la violencia política de la época no permitieron que el Parque Industrial se consolide de una vez; lo cual también originó que el Ministerio de Industria retire su apoyo al Parque Industrial. Este problema también originó que gran parte de pequeños empresarios abandonen no solo el Parque Industrial, sino también el Distrito de Villa El Salvador.

- **Etapas de Recuperación y Consolidación (1995 – 2002)**

Esta etapa tuvo mayor estabilidad en el gobierno Local, pues el alcalde de ese entonces, Michael Azcueta, tuvo un 58% de aprobación de la población; además el ambiente político de la época era mejor en comparación a años anteriores. Azcueta, tuvo como finalidad promover el desarrollo industrial y económico, por lo cual se elaboró el Plan de Desarrollo Integral de Villa El Salvador que se dio durante 1995 y 2005; este tenía como objetivo procesar información especializada de mercados y tecnologías, así como brindar servicios empresariales en áreas de mercadeo, formación técnica, comunicación, asesoría legal, contabilidad, etc.

El municipio de Villa El Salvador, con la finalidad de incentivar el trabajo y desarrollo de los pequeños empresarios, crea una premiación a la excelencia PYME, teniendo tres categorías: Empresario PYME del año, Joven Creador de Negocios y La Mujer Empresaria. Además, en 1999 la Municipalidad creó otro premio para la internacionalización, el cual estaba dirigido a aquel empresario que era exitoso en la exportación de sus productos. Todos estos incentivos originó que se creasen ferias empresariales: Estudiantiles, EXPOPYME, Posibilidades, Villa Mueble y Feria de Calzado y cuero.

- **Etapas de Modernización, Tecnificación y Diversificación de Actividades (2002 – 2010)**

Esta etapa promueve la certificación de calidad denominada ISO, lo cual demuestra el nivel de calidad de productos y servicios brindados al cliente, lo cual hace que también

se diferencia de la competencia logrando así ventaja competitiva. Además, se realizan alianzas estratégicas con el Ministerio de Trabajo, Ministerio de Producción y Comercio Exterior; del cual surgieron programas como: “Crea tu Negocio”, “Villa El Salvador, Ciudad Productiva” y “Villa Exporta”. También se promovió el emprendimiento empresarial, en donde se empezó con programas en escuelas de educación secundaria y superior, con la finalidad de promover empresa enfocándose en jóvenes hijos de esos pequeños empresarios del Parque Industrial y del Distrito en general.

3.2. MYPES de Villa El Salvador en la actualidad

El parque Industrial de Villa El Salvador en la actualidad es un proyecto muy ambicioso probablemente único de nuestro país, el cual se caracteriza por concentrar diferentes tipos de pequeñas industrias cuya finalidad fue siempre reducir la pobreza en el Perú. De acuerdo a la Ley N° 28183, *“Ley Marco de Desarrollo de Parques Industriales, se denomina Parque Industrial a aquella zona reservada para la realización de actividades productivas en micro, pequeña y mediana escala correspondientes al sector industrial, cuya área está dotada de infraestructura, equipamiento y servicios comunes públicos necesarios, y se encuentra sub dividida para la instalación de establecimientos industriales”*²⁶.

Por lo cual, el principal objetivo de la creación de un Parque Industrial es la creación de nuevas industrias, generando empleo, además del desarrollo tecnología y el desarrollo competitivo de la industria. Lo cual hace que las zonas que rodean al Parque Industrial se beneficien directamente teniendo un mayor desarrollo económico local, a su vez mejorando la calidad de vida de las personas, lo cual se está logrando. Es por esta razón que explicaremos el Diagnóstico realizado al año 2008 por la Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco²⁷, el cual nos brinda un mejor enfoque de cómo es la realidad actual de la zona industrial de Villa El Salvador.

3.2.1. Características Generales de la MYPE de Villa el Salvador en la Actualidad

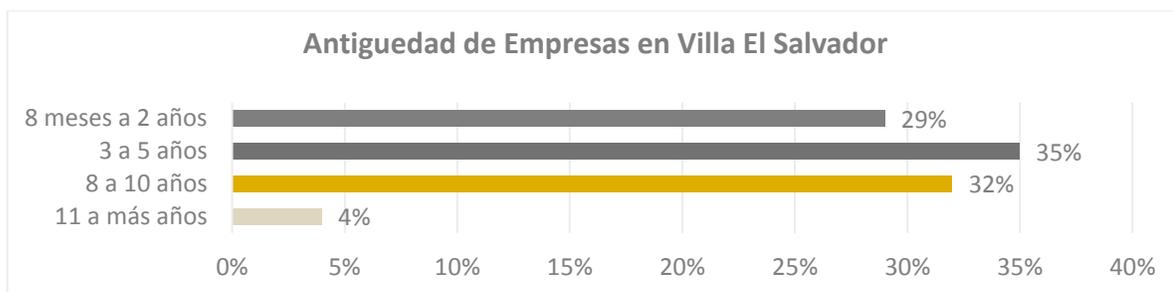
²⁶ Artículo N° 7 de la Ley N° 28183 del año 2004.

²⁷ BRAÑEZ, Mónica. (2008) *“Diagnóstico de Empleo de Calidad de las Mypes del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo”*. Lima: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco. P.10-33.

- **Antigüedad de las empresas**

Se observó que casi la mitad de empresarios de Villa El Salvador tiene una antigüedad de más de 5 años; siendo la zona de comercialización de maderas con propiedades amplias entre 500 a 1000 metros cuadrados, lo cual facilitó al crecimiento de la actividad industrial. Además, en su mayoría, las propiedades tienen uso de vivienda-taller, lo cual indica que los terrenos son propios.

Gráfico 3.2-1: Antigüedad de las empresas en Villa el Salvador



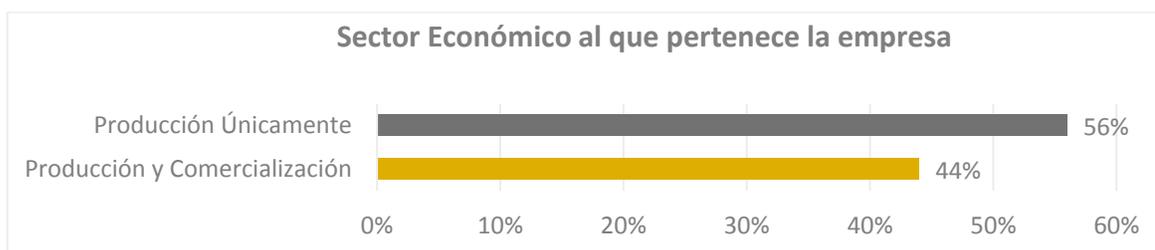
Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

- **Sector Económico al que pertenece la Empresa**

Según el “*Diagnóstico de Empleo de Calidad de las MYPES del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo*”, el resultado obtenido fue que las empresas encuestadas del Parque Industrial de V.E.S., se caracterizan por ser unidades económicas netamente productivas o en algunos casos son productivas-comercializadoras, comercializando el producto final.

Además se encontró que en la Av. Central del Parque Industrial, está siendo utilizada como zona de comercialización de productos producidos en el mismo Parque Industrial, así como de productos elaborados en la zona urbana. También se observa que la producción de productos está siendo desplazada hacia la zona urbana; y el Parque Industrial se está convirtiendo en una zona de venta del producto.

Gráfico 3.2-2: Sector económico al que pertenece la empresa

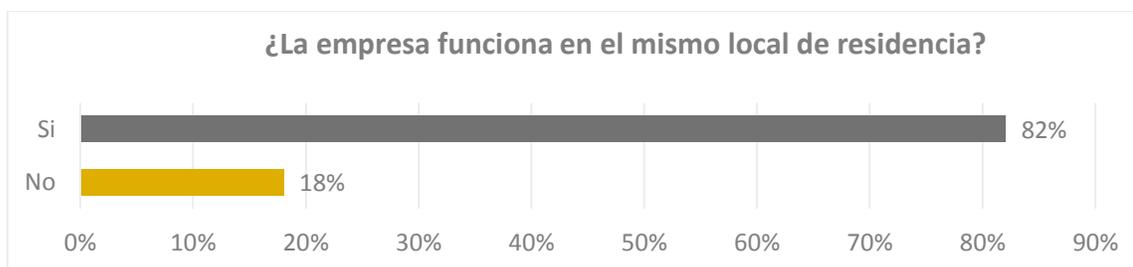


Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

- **Lugar donde funciona la Empresa**

En la actualidad, en el Parque Industrial de Villa el Salvador aún existen casos en donde los empresarios combinan el espacio del taller con el de vivienda.

Gráfico 3.2-3: Lugar donde funciona la empresa



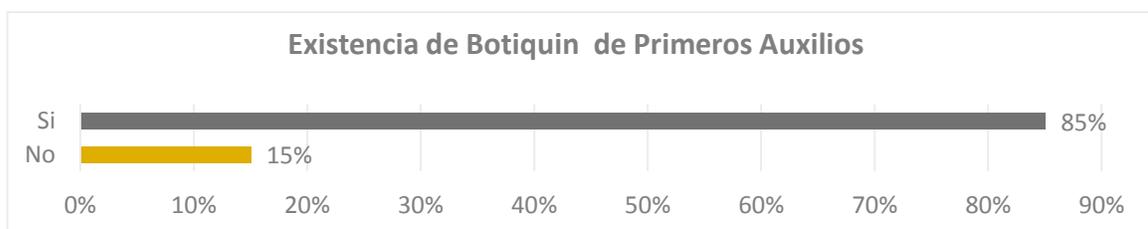
Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

3.2.2. Condiciones de Trabajo en las MYPES de Villa El Salvador

- **Seguridad en el Trabajo (Existencia de botiquín de primeros auxilios dentro de la empresa)**

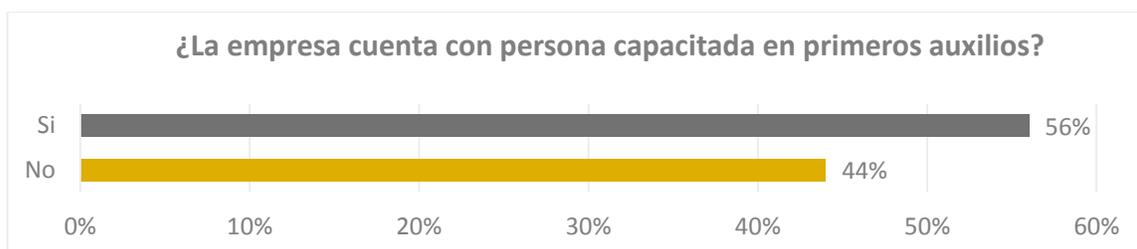
Es imprescindible tener un botiquín de primeros auxilios en una empresa, además de tener a una persona capacitada en primeros auxilios. En el Parque Industrial encontramos a un 85% de empresas que sí cuentan con botiquines de primeros auxilios; por otro lado, un 56% de ellos, cuentan con una persona capacitada en primeros auxilios.

Gráfico 3.2-4: Existencia de botiquín de primeros auxilios



Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

Gráfico 3.2-5: Personas capacitadas en primeros auxilios

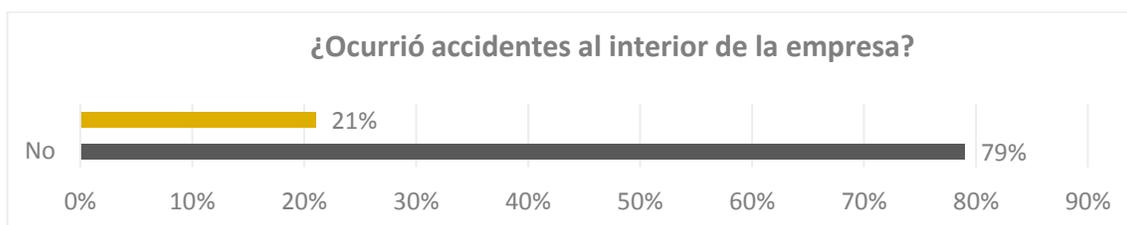


Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

- **Accidentes ocurridos dentro de la empresa**

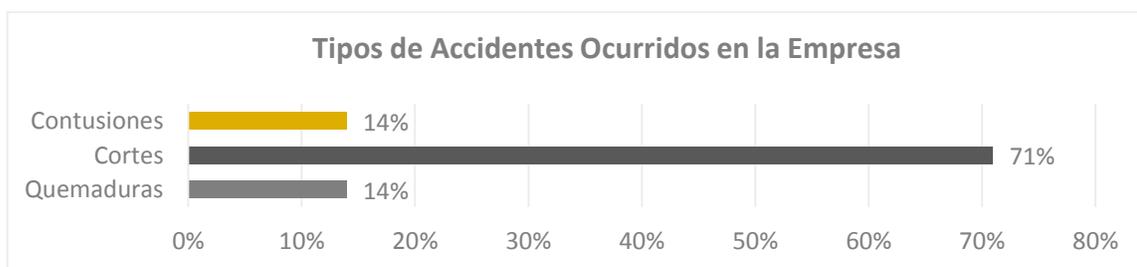
Según el “*Diagnóstico de Empleo de Calidad de las MYPES del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo*”²⁸, el resultado obtenido fue que durante el año 2007, el 21% de empresas del Parque Industrial de Villa El Salvador, indicaron que sí tuvieron accidentes al interior de la empresa; y entre los accidentes más comunes están relacionados con cortes (71%), quemaduras (14%), contusiones (14%) y otros (1%); en su mayoría son ocurridos en las manos y *dedos* .

Gráfico 3.2-6: Si ocurrieron accidentes al interior de la empresa



Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

Gráfico 3.2-7: Tipos de accidentes ocurridos en la empresa



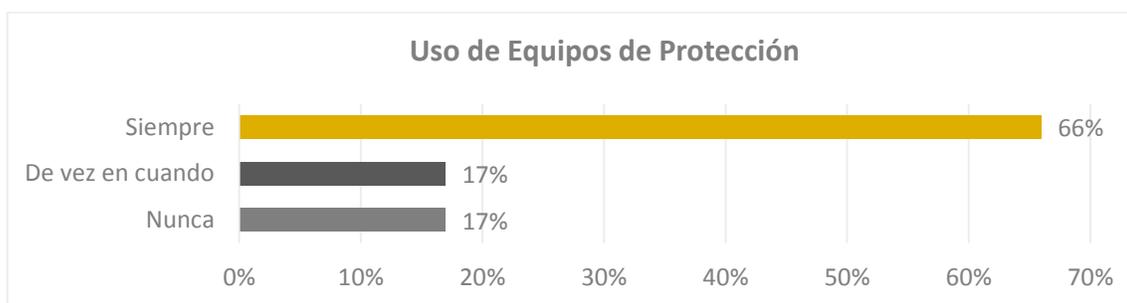
Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

²⁸ BRAÑEZ, Mónica. (2008) “*Diagnóstico de Empleo de Calidad de las Mypes del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo*”. Lima: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco. PP. 13.

- **Frecuencia de principales acciones de prevención de accidentes y enfermedades dentro de la empresa**

Las acciones preventivas contra accidentes de la mayoría de empresas son mantener la limpieza y orden del ambiente en donde se desarrolla la actividad productiva, así como realizar mantenimiento progresivo a las herramientas y maquinarias. Además, el uso de equipos de protección es usado por un 66% de las empresas, de vez en cuando por un 17% y nunca por un 17% de las mismas. Sin embargo, muchos de los empresarios no cumplen con los simulacros contra accidentes.

Gráfico 3.2-8: Uso de equipos de protección

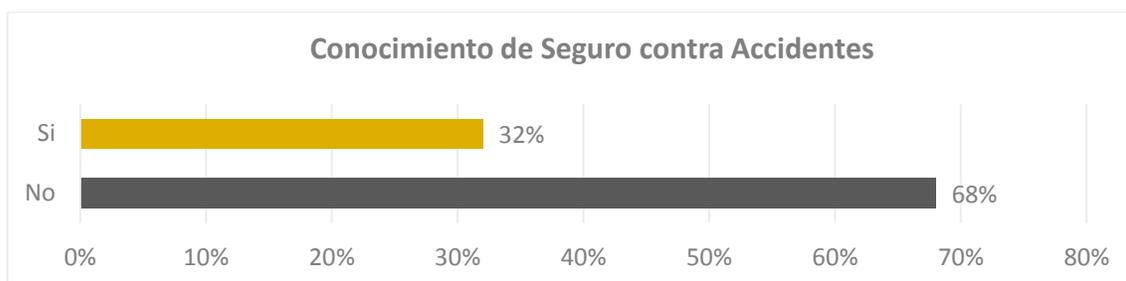


Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

- **Conocimiento sobre el Seguro contra accidentes de trabajo y/o enfermedades ocupacionales**

Es muy importante como trabajador y empleador contar con un seguro que cubra accidentes, pues de esta manera, se está protegido y precavido a futuros sucesos contra la salud del trabajador. A pesar de lo mencionado, son pocos los empresarios del Parque Industrial de Villa El Salvador, que conocen de la existencia de un seguro contra accidentes, siendo ellos solo un 32%; a pesar de ello, están muy dispuestos en contratar un seguro para sus trabajadores siendo estos 76%. Del total de empresarios dispuestos a pagar un seguro, solo un 73.5% pueden pagarlo (*Ver gráfico 3.2-10*); y de estos, un 55.5% estaría dispuesto pagar un porcentaje del salario, mientras que un 38.5% no tiene conocimiento de la cantidad que estaría dispuesto a pagar por el seguro.

Gráfico 3.2-9 Conocimiento de seguro contra accidentes



Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

Gráfico 3.2-10: Disponibilidad de pagar un seguro contra accidentes



Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

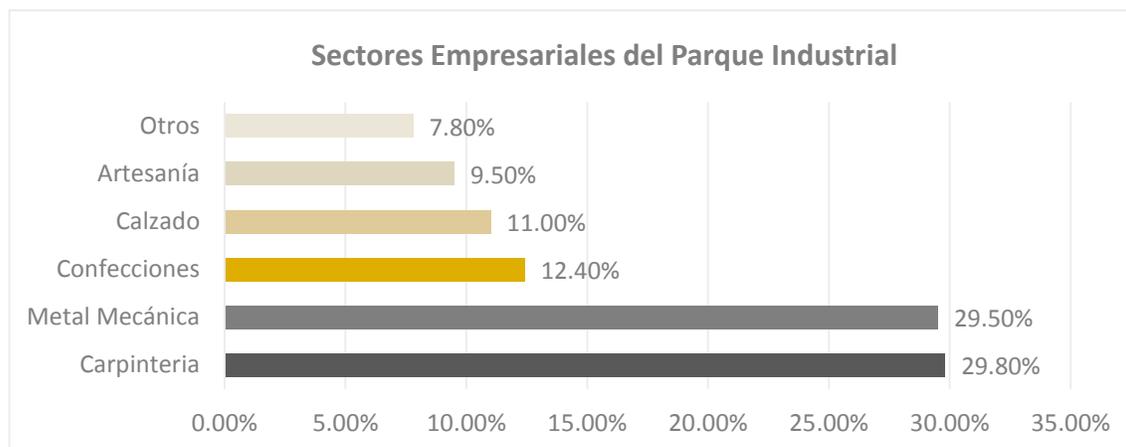
- **Sectores Empresariales**

Según información recopilada por la Municipalidad de Villa El Salvador, los hombres son quienes conforman en su mayoría a las empresas con un 91% de su totalidad; a pesar de ello, la mujer participa en diferentes actividades, en su mayoría en la industria de confecciones con un 34.5%, seguido de metal-mecánica con un 27.65%, calzado con 17.3% y carpintería con 13.8%, o también ocupando puestos administrativos.

A pesar de lo descrito anteriormente, en donde se desempeñan en diferentes ramas de la industria, existen dos sectores en los cuales las empresas se concentran en su mayoría, entre ellos destaca: Carpintería con 29.8% y Metal Mecánica con 29.5%, las cuales concentran un aproximado de 60% de todas las actividades realizadas en el Parque Industrial. Con respecto a las otras actividades, se encuentran en menor proporción la Industria de Confecciones con un 12.4%, seguido de Industria de Calzado con 11% y artesanía con 9.5%. Además, también existen empresas dedicadas a productos químicos o de otro rubro, las cuales no están ligadas a un gremio en específico.

Además se pudo observar que más del 50% de empresas que se encuentran en el Parque Industrial, utilizan el taller como viviendas, lo cual indica que en su mayoría son empresas propias.

Gráfico 3.2-11: Sectores empresariales del Parque Industrial



Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco
Elaboración: Propia

3.2.3. Características Generales del Usuario de las MYPES de Villa el Salvador²⁹

- **Sobre la salud: Enfermedades más frecuentes en los trabajadores**

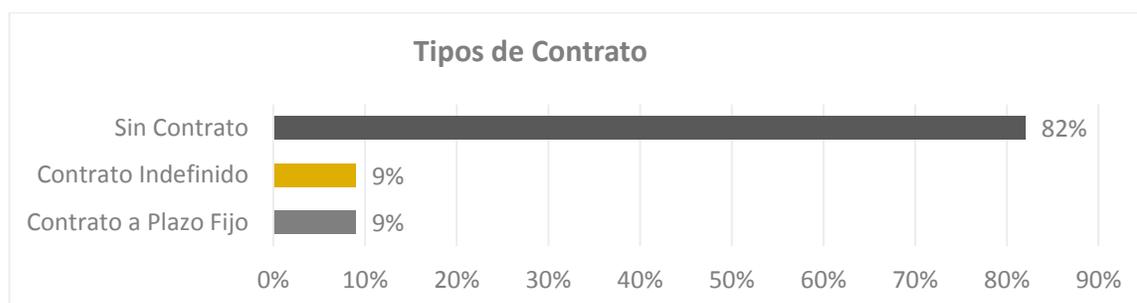
Según el “*Diagnóstico de Empleo de Calidad de las MYPES del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo*”, el resultado obtenido fue que en la mayoría de los casos de los trabajadores del Parque Industrial, tienen enfermedades ocupacionales relacionadas al sistema respiratorio, así como dolores de cabeza debido a la inhalación de tóxicos (pegamentos, tintes, etc.), dolores de espalda y musculares, posiblemente provocados por posiciones incorrectas o por cargar mucho peso.

²⁹ BRAÑEZ, Mónica. (2008) “Diagnóstico de Empleo de Calidad de las Mypes del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo”. Lima: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco PP. 11-15.

- **Los trabajadores y modalidad de trabajo**

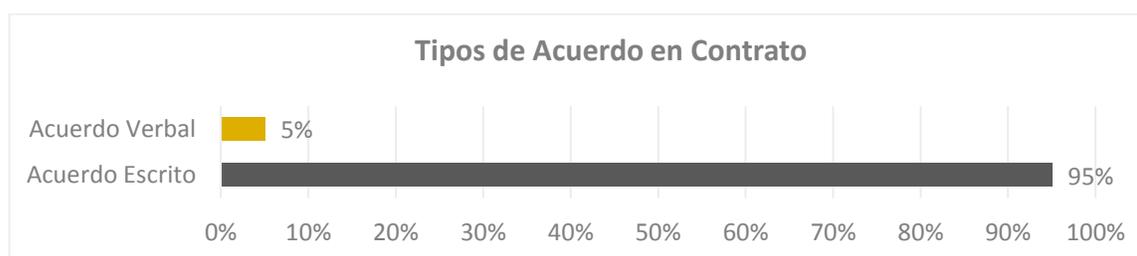
El diagnóstico muestra que gran mayoría de los trabajadores de MYPES no tienen contrato, es decir un 82%; y solo el 9% cuenta con contrato a plazo fijo y 9% tiene contrato indefinido. Además, el 94% de las empresas se caracteriza por realizar contratos de acuerdos verbales, aunque el 5% si lo hace de manera escrito y lamentablemente solo el 1% de estos los realiza de forma legal.

Gráfico 3.2-12: Tipo de Contrato de Trabajo



Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

Gráfico 3.2-13: Tipos de acuerdo en los Contratos



Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

- **Servicios de sub contrataciones**

Según el “Diagnóstico de Empleo de Calidad de las MYPES del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo”, el resultado obtenido fue que gran parte de empresas del Parque Industrial de Villa El Salvador realiza sub-contrataciones, siendo así

los más frecuentes, el 17% de empresarios, los cuales señalan que tuvieron buenas experiencias para subcontratar servicios.

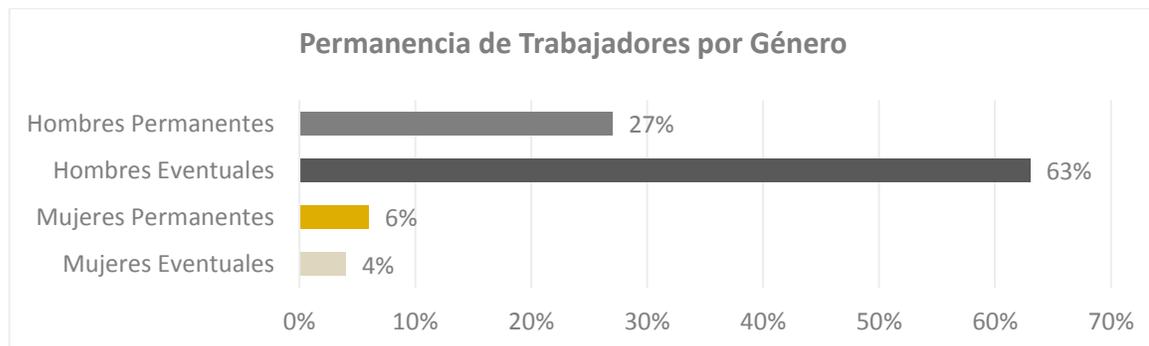
- **Trabajadores en planilla**

Son muy pocos empresarios que cuentan con trabajadores en planilla, estos son solo el 1%; mientras que el gran restante de trabajadores, 99%, no se encuentran en planilla. No obstante, existen empresas que brindan otros tipos de beneficios a sus trabajadores como un complemento al salario que reciben. Entre ellos están las gratificaciones, quienes son un 35.6% de empresas que los brinda; además el 24.9% realiza pagos por horas extras trabajadas. El 18.4% de empresas brindan otros tipos de beneficios y solo el 12.9% de ellos permite contar con días libres.

- **Permanencia de trabajadores en las MYPES**

En el Parque Industrial, el 24% de los trabajadores son permanentes; pues en gran mayoría trabajan de forma eventual en la empresa.

Gráfico 3.2-14: Permanencia de Trabajadores por Género

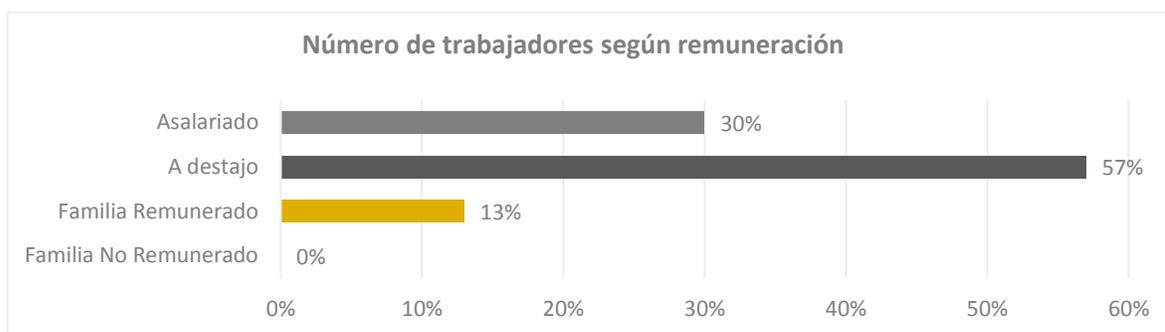


Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

- **Número de trabajadores según remuneración**

En el Parque Industrial gran parte de los trabajadores ganan un sueldo a destajo, es decir que son pagados según la cantidad de trabajos que hayan realizado, además se puede observar que existe un porcentaje de trabajadores que son familiares del empresario y también son remunerados.

Gráfico 3.2-15: Número de trabajadores según remuneración



Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

- **Jornada Laboral: Promedio de horas diarias trabajadas**

En la mayoría de empresas, el promedio de horas de trabajo al día superan las 8 horas reglamentarias sin importar la temporada.

Gráfico 3.2-16: Promedio de horas trabajadas por temporada

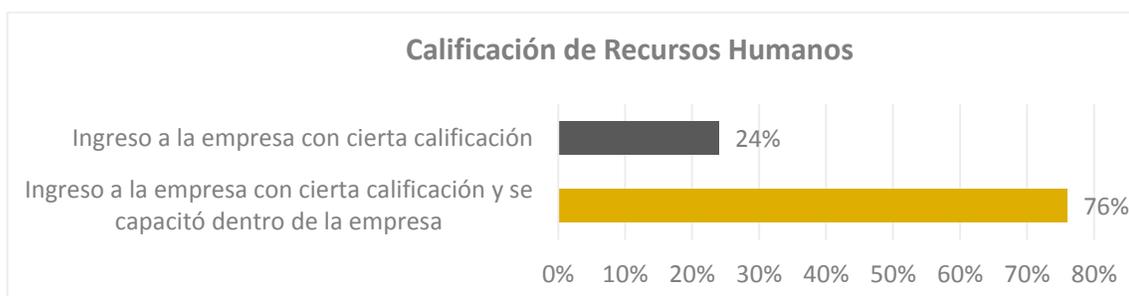


Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

- **Nivel de Calificación de Recursos Humanos**

Se realizó encuestas a los empresarios del Parque Industrial de Villa El Salvador, para saber si realizan cierta calificación de los trabajadores cuando éstos ingresan a la empresa, y se obtuvo que gran mayoría de los empresarios (76%) si realizan calificación, además de brindar capacitación dentro de la empresa a los trabajadores.

Gráfico 3.2-17: Clasificación de los Recursos Humanos

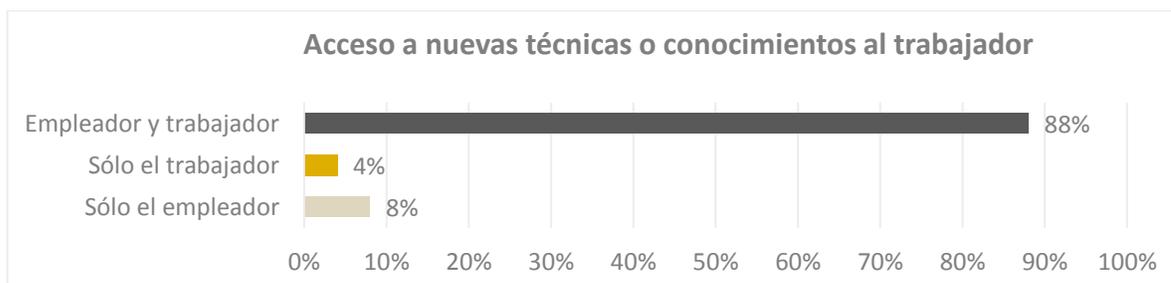


Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

- **Acceso a nuevas técnicas o conocimientos relativos al trabajo**

Se diagnosticó que gran parte de empresas, incluyendo empleador y trabajadores, son los que no han recibido capacitación alguna referente a nuevas técnicas o nuevos conocimientos relativos a su trabajo, sin embargo, hay cierto interés en la capacitación por parte del empleador, pero muy poco hacia el trabajador.

Gráfico 3.2-18: Acceso a nuevas técnicas o conocimientos al trabajador



Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

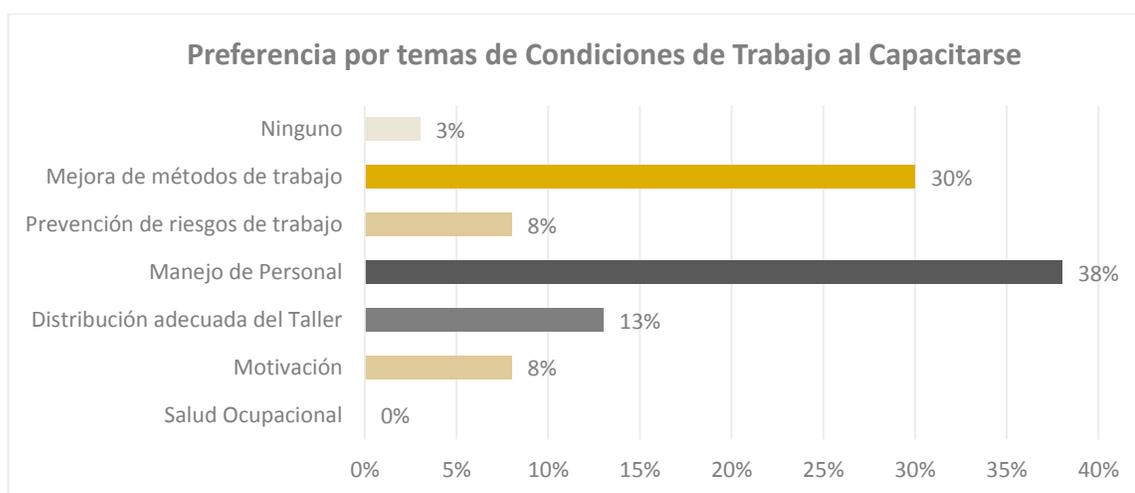
- **Temas de capacitación en Instituciones que la brindaron**

Los temas en los cuales los empresarios se han capacitado en su mayoría son en Gestión Empresarial con un 75%, seguido por Marketing con 25%; sin embargo solo un 22% del total de empresas están dispuestas a invertir en futuras capacitaciones de sus trabajadores.

- **Preferencia por temas de condiciones de trabajo al capacitarse**

Entre los temas de mayor interés por los empresarios esta cómo manejar el personal, así como la mejora de métodos de trabajo.

Gráfico 3.2-19: Preferencia por temas de condiciones de trabajo al capacitarse

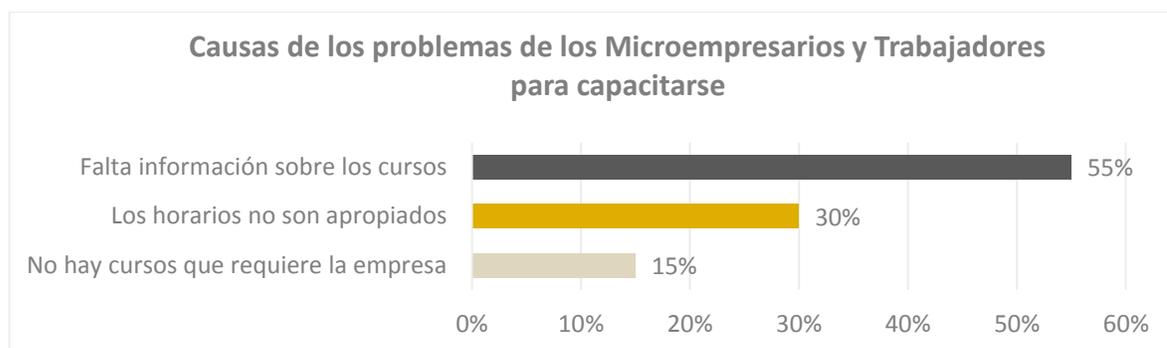


Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

- **Problemas de los microempresarios y trabajadores para capacitarse**

Los empresarios del Parque Industrial de Villa El Salvador indican que el principal problema es la falta de información sobre los cursos, seguido por los horarios inapropiados en que se dictan los cursos, pues señalan, que muchos de estos se dan en su horario de labores.

Gráfico 3.2-20: Causas de los problemas de los microempresarios y trabajadores para capacitarse



Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

“Entre los principales problemas que encontramos en la actualidad en el Parque Industrial de Villa El Salvador es que carece de un orden financiero, para que pueda incrementarse la productividad. Con respecto al problema financiero que tienen las MYPES del sector, ocurre que muchas de estas pequeñas empresas carecen de liquidez para una mejor producción, en algunos casos no pueden tener crédito por parte de los bancos, e incluso tienen problemas en cobranzas con sus clientes. Además se observa que muchas de las MYPES de Villa El Salvador carece de capacitación y asesoría técnica, con temas que tengan que ver en la gestión de sus empresas, así como en la capacitación en los aspectos productivos, el cual permita que las empresas mejoren en su totalidad. Por esa razón se creó en el 2012, durante el Gobierno de la Alcaldesa Susana Villarán, un Centro Financiero- Empresarial ubicado en el cruce de la Av. Velazco Alvarado con Calle Los Artesanos, que cuenta con 04 pisos y se encuentra bajo la modalidad de concesión, contando con tres identidades bancarias ubicados en los dos primeros niveles: Banco de Crédito del Perú, Banco Continental y Banco Interbank; con la finalidad de que la actividad empresarial sea incrementado. El tercer nivel también sería destinado para entidades financieras, pero de menor envergadura, como las cajas de ahorros y cajas municipales. Mientras que en el cuarto nivel, se encuentra un espacio destinado como Sala de Usos Múltiples, el cual tiene la finalidad de ser utilizado como centro de convenciones, para exhibición de productos, congresos, etc”³⁰.

Gráfico 3.2-21: Centro financiero empresarial de Villa el Salvador

³⁰ EL HERALDO – AGENCIA DE NOTICIAS DEL CONGRESO DE LA REPÚBLICA (s/f) “Inauguran Moderno Centro Financiero Empresarial en Villa El Salvador”. Consulta: 29 de Setiembre del 2016.



Fuente: Google Maps

3.3. Infraestructura de la MYPE en Villa el Salvador

Explicaremos las características de los establecimientos en donde las MYPES desarrollan sus actividades. Por esa razón empezaremos por saber la antigüedad de los mismos; los cuales nos permitirán saber el desarrollo económico de las MYPES de Villa El Salvador. Es así que cerca al 70% de los establecimientos tiene menos de 7 años de funcionamiento, debido al crecimiento económico que el Perú ha tenido en los últimos años³¹.

Gráfico 3.3-1: Establecimientos según años de funcionamiento



Fuente: Consultoría "Levantamiento de información acerca del perfil del empresario y de los trabajadores en el Parque Industrial de Villa El Salvador" 2010

Según el "Diagnóstico de Empleo de Calidad de las MYPES del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo"³², indica que la mayor sub división del área

³¹ El crecimiento promedio del PBI del Perú entre los años 2002 y 2009 fue en promedio 6.3% por año (Fuente: BCRP).

³² BRAÑEZ, Mónica. (2008) "Diagnóstico de Empleo de Calidad de las Mypes del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo". Lima: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco PP. 16-20. Consulta: 17 de Agosto de 2016.

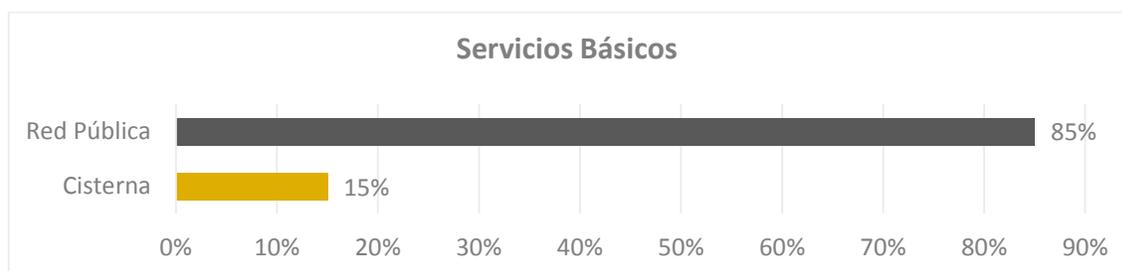
ocupada por los establecimientos tiene un área menor a 100m², refiriéndose así a un poco más de la mitad de establecimientos en el Parque Industrial de Villa El Salvador.

También haremos referencia al clima laboral de las empresas del Parque Industrial de Villa El Salvador, del cual encontramos dos aspectos importantes: el ambiente físico, es decir la infraestructura y equipamiento; así como el ambiente de relaciones humanas que ofrece el centro de trabajo.

3.3.1. Servicios básicos

El 85% del distrito de Villa El Salvador tiene abastecimiento de agua desde la red pública; mientras que el 15% de casos se abastece a través de cisternas. Lamentablemente esta situación perjudica al crecimiento de sectores económicos, pues estos no se pueden desarrollar adecuadamente, además que limitas las condiciones de vida de los pobladores.

Gráfico 3.3-2: Servicios Básicos



Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

3.3.2. Seguridad e Infraestructura del taller de Producción

Con respecto a la seguridad e infraestructura del establecimiento de las empresas, se explicaran dos aspectos fundamentales: instalaciones eléctricas y dimensiones del establecimiento de la empresa.

Primero nos enfocaremos en las instalaciones eléctricas, pues este es un aspecto muy importante, ya que si ocurren problemas pueden originar grandes pérdidas para la empresa. En el caso del Parque Industrial de Villa El Salvador, un poco más de la mitad de establecimientos tienen una condición regular (71%), lo cual indica que no todos los empresarios tienen el conocimiento que las instalaciones eléctricas es un aspecto fundamental en seguridad, además porque es la fuente de energía para la producción de productos que ellos generan, por lo que los tableros eléctricos deberían estar dimensionados

según las necesidades que tienen en el establecimiento de la empresa, pues no todos los establecimientos se dedican a las mismas actividades.

Con respecto a las dimensiones del local de la empresa, el 40% de los mismos, están considerados como buenos y un 55% están considerados como regular; lo mismo sucede con la estructura y la distribución en general. Otro aspecto de seguridad es la iluminación, pero esta vez nos enfocaremos en la iluminación natural, la cual el 55% se considera como bueno, sin embargo el 42% está considerada como mala o deficiente. Esto sucede porque gran mayoría de los establecimientos se caracteriza por tener una construcción improvisada, debido a las diferentes actividades que estos realizan; además que en muchos casos, las empresas fueron creciendo, lo cual surgió también la improvisación de distribución de ambientes.

3.4. Mercado de la MYPE en Villa El Salvador.

3.4.1. Producto

En la actualidad, el Parque Industrial de Villa El Salvador cuenta con una variedad de productos, los cuales como explicamos anteriormente, éstos se organizaron según ramas o tipos (*Ver gráfico 3.2-11*), del cual podemos observar que el sector de carpintería (sector maderero y la industria del mueble) es el que más se ha desarrollado en todo el Parque Industrial, seguido por el sector de Metal Mecánica, Confecciones Textiles, Calzado y Artesanía.

Entre los productos que las MYPES del Parque Industrial comercializan comprenden a la transformación secundaria, es decir la fabricación de productos con un valor agregado; entre estos productos encontramos mobiliario para el hogar u oficina (escritorios, mesas, sillas, puertas, ventanas y marcos), así como también artesanía. De los cuales del total de comerciantes del Parque Industrial de Villa El Salvador, un 97% de los mismos comprenden a las MYPES. (*Línea de Desarrollo Económico Local. Programa Urbano de Desco, 2011*).

Del Águila y Villaseca Ob. Cit., elabora una clasificación de siete tipos de los productos elaborados del sector maderero y la industria del mueble en la Etapa de Transformación Secundaria, y estos son los siguientes³³:

- Muebles para casa (dormitorio, cocina, sala y comedor) y oficina
- Acabados de edificios (puertas, ventanas, clósets, etc.)

³³ DEL AGUILA Y VILLASECA (2008). "Situación de la Industria Maderera en Lima Sur". Lima

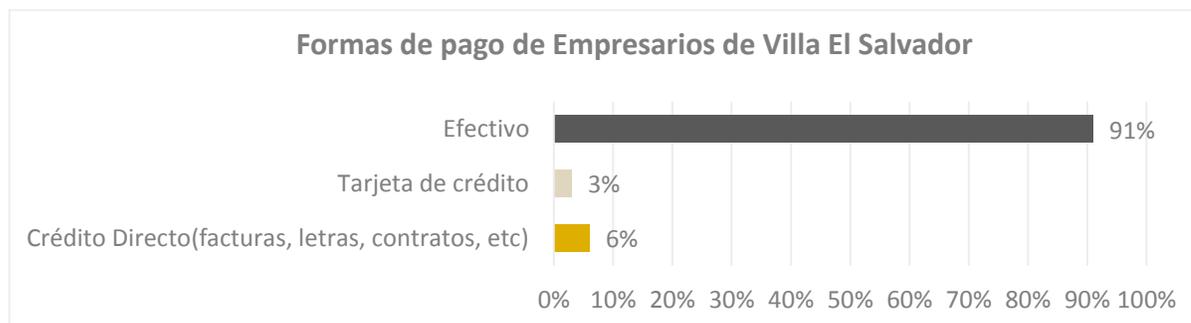
- Construcción y encofrado
- Embalajes
- Parquet
- Carrocerías
- Astilleros

3.4.2. Productividad³⁴

- **Forma de pago que utiliza la empresa para la compra de sus principales materiales e insumos**

Gran parte de los empresarios indican que realizan compras de materia prima e insumos para la producción en dinero en efectivo, sin embargo en una cantidad menor utilizan tarjetas de crédito y crédito directo.

Gráfico 3.4-1: Formas de pago de empresarios de Villa el Salvador



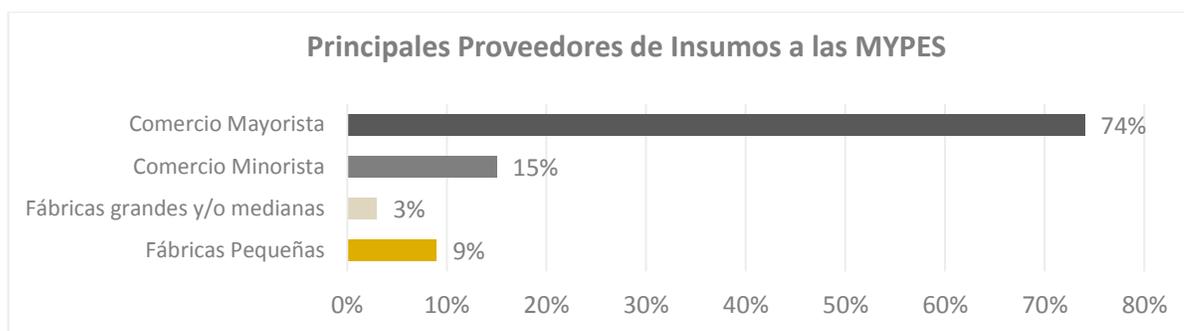
Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

- **Principales proveedores de insumos a las MYPES**

Con respecto a la provisión de insumos, en su mayoría son conseguidos de comercios mayoristas; en menor porcentaje los empresarios compran insumos de comercios minoristas y Fábricas pequeñas.

Gráfico 3.4-2: Principales proveedores de Insumos a las MYPES

³⁴ BRAÑEZ, Mónica. (2008) "Diagnóstico de Empleo de Calidad de las Mypes del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo". Lima: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco PP. 27. Consulta: 27 de Agosto de 2016.



Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

3.4.3. Comercialización³⁵

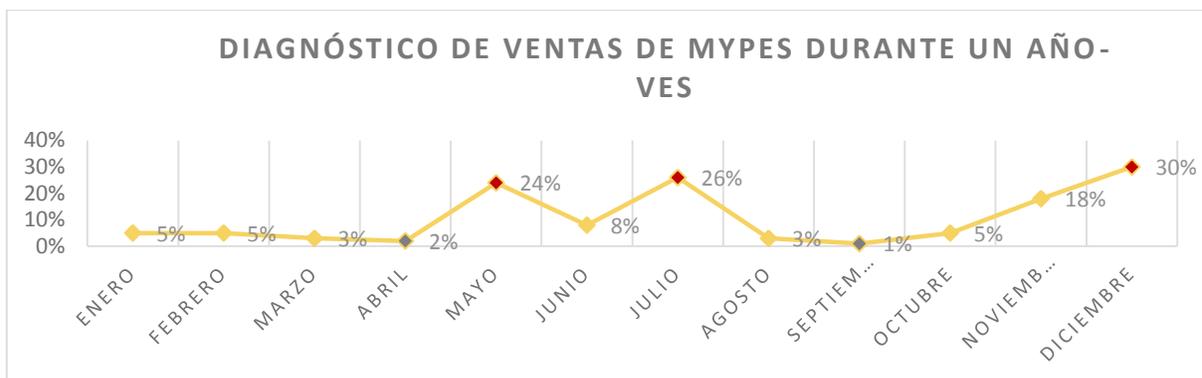
A pesar que en nuestro país no se ha desarrollado en su totalidad el sector maderero y la industria del mueble; por lo general ésta industria está conformada por una industria tradicional familiar, el cual predomina un estilo artesanal, que lamentablemente se caracteriza por el escaso avance tecnológico en el diseño y acabado. Las empresas medianas y grandes son las que se caracterizan por tener mayor tecnología en sus productos, además fabrican muebles de madera dirigidos a un mercado interno más exigente y a la exportación.

- **Meses de ventas altas**

Según el “*Diagnóstico de Empleo de Calidad de las MYPES del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo*”, se obtuvo que los meses en donde se obtuvo mayor demanda de productos vendidos, son aquellos que se caracterizan por tener días festivos y significativos para las familias peruanas, como el Día de la Madre en el mes de Mayo, Fiestas Patrias en el mes de Julio, Navidad y Año Nuevo en el mes de Diciembre.

Gráfico 3.4-3: Diagnóstico de ventas de MYPES durante un año

³⁵ BRAÑEZ, Mónica. (2008) “*Diagnóstico de Empleo de Calidad de las Mypes del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo*”. Lima: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco PP. 28. Consulta: 27 de Agosto de 2016.

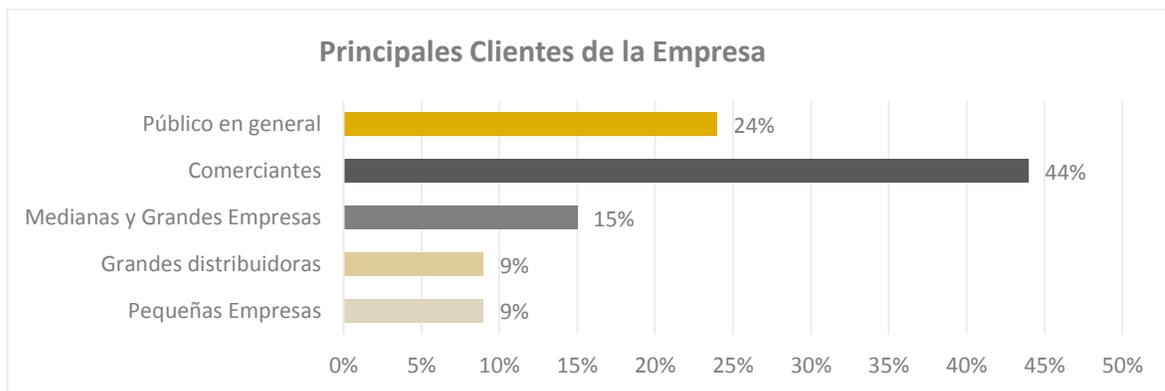


Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

- **Principales Clientes de la Empresa**

Se obtuvo del diagnóstico del Parque Industrial de Villa El Salvador que la principal producción de las MYPES madereras está destinada hacia otros comerciantes; seguido de venta directa al público en general y venta a medianas y pequeñas empresas. A pesar de ello, se observa también que las MYPES de Villa El Salvador, también realizan ventas a grandes distribuidoras, lo cual indica que las MYPES realizan tercerización laboral.

Gráfico 3.4-4: Principales clientes de la MYPE



Fuente: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco

3.5. Dirección empresarial de la MYPE en el Parque Industrial

3.5.1. Perspectiva de Desarrollo de las MYPE

Dado que las MYPES de Villa El Salvador se caracterizan por responder a una demanda local que plantea como principal exigencia precios bajos, además que los comerciantes y/o compradores tienen pocos requerimientos de calidad. Además estos tienen pocas exigencias que favorezcan la innovación de diseños o de tecnologías, por lo que gran mayoría de MYPES de este sector se encuentran reproduciendo un círculo de pobreza, el cual genera un sector poco competitivo que no le permite desarrollarse como debería. Estos grupos presentan las siguientes características:

- Poca inversión en capital.
- Uso de tecnología poco desarrollada.
- Diseños a partir de copias.
- Ningún uso de los estándares de calidad.
- Personal poco capacitado.
- Limitada capacidad de gestión.
- Enfoque en el mercado local.

Por lo mencionado anteriormente, Pilar Corzo Arroyo y Laura Soria Torres, analizan cuatro componentes que mejorarían la competitividad territorial de las MYPES, el cual se entiende como “la combinación de factores que en determinado contexto posicionan positivamente un conglomerado productivo, identificando cuatro componentes: Competitividad Económica, Competitividad Social, Competitividad Ambiental y Competitividad Global. Estos elementos destacan la importancia de que los agentes e instituciones locales del territorio desarrollen capacidades para actuar juntos, crear vínculos entre sectores que permitan mantener in situ el máximo del valor añadido, valorizar el entorno y establecer relaciones con otros territorios y con el resto del mundo³⁶”.

- **Dimensiones de la competitividad territorial³⁷:**
 - ***La competitividad Social***

³⁶ ECHEVERRI, Rodríguez y Sepúlveda. (2011) “*Competitividad territorial, elementos para la discusión*”. Citado en: Hombres y Mujeres Emprendedores en la Industria del mueble de Lima Sur.

³⁷ ÍBID.

Capacidad de los agentes para actuar eficazmente de manera conjunta sobre la base de una concepción consensuada del proyecto y fomentada por una concertación entre los distintos niveles institucionales.

- ***La competitividad medio ambiental***

Capacidad de los agentes para valorizar su entorno haciendo del mismo un elemento “distintivo” de su territorio, garantizando al mismo tiempo, la conservación y la renovación de los recursos naturales y patrimoniales.

- ***La competitividad económica***

Capacidad de los agentes para producir y mantener el máximo de valor añadido en el territorio mediante el refuerzo de los vínculos entre sectores y haciendo que la combinación de recursos constituya activos para valorizar el carácter específico de los productos y servicios locales.

- ***La localización en el contexto global***

Capacidad de los agentes para situarse con relación a los otros territorios y al mundo exterior en general, con el objeto de hacer progresar su proyecto de territorio y de garantizar su viabilidad en el contexto de la globalización.

Además, en “*Situación de la Industria Maderera en Lima Sur*”, Del águila y Villaseca realiza un análisis del planteamiento de Porter en 1980, en donde indica que la situación de competencia de una industria depende de cinco fuerzas básicas cuya dinámica colectiva determina su máxima utilidad potencial. Por lo cual, cuanto más débiles son estos factores, menor es la oportunidad de la empresa para un mejor desempeño.

El cuadro de análisis, muestra los elementos positivos y negativos en la competitividad, siendo los aspectos positivos ventajas potenciales, sin embargo, en mayor parte del mismo destaca aspectos negativos a los cuales denominaremos limitaciones en la producción de madera de Lima Sur. También se observa que la concentración de la actividad maderera puede lograr ser una ventaja frente a tantos competidores, puesto que según el tipo de economía de aglomeración, se puede lograr el incremento de la productividad a través de la disminución de los costos fijos, el cual es producto de la cercanía que se tiene entre las empresas y proveedores, además de la facilidad para el flujo creado entre la información y el conocimiento entre las empresas;

así como también la competencia entre las mismas, y mejoras en los niveles de competitividad del sector.

Otro de los aspectos que se tocarán, serán las amenazas principales de la industria maderera de Lima Sur, nos referimos al poder de negociación que pueden alcanzar los proveedores, así como la amenaza que se genera a través de los productos sustitutos. Ambas amenazas pueden afectar las posibilidades de desarrollo de oferta local.

Cuadro 3.5-1: Fuerzas competitivas de Lima Sur

FUERZA COMPETITIVA	LIMA SUR
<p>1. Competidores potenciales: Indica la apertura del mercado para el ingreso de nuevas empresas.</p>	<p>No existen barreras que impidan el ingreso de nuevas empresas en el sector. Actualmente ingresan al mercado de los muebles productos ensamblados, importados por los grandes almacenes.</p>
<p>2. Existencia de productos y/o servicios sustitutos: Implica identificar los posibles bienes y/o servicios que pueden constituirse en una alternativa para los usuarios porque ofrecen los mismos beneficios.</p>	<p>Amenaza de productos sustitutos: Son los productos que cumplen el mismo objetivo o función.</p> <p>Dentro de esta clasificación podemos encontrar en el mercado actual: plásticos, maderas compensadas, materiales aislantes, chapas de acero, aluminio, etc., con costos bajos y en muchos casos mejores prestaciones.</p>
<p>3. Capacidad de negociación de los proveedores: Consiste en identificar la posibilidad de tener varios proveedores de tal forma que la empresa tenga flexibilidad de negociación.</p>	<p>La aparición de importadores de pino chileno hace que los proveedores de madera nacional pierdan capacidad de negociación, pues los productos que se elaboran con esta madera, permiten mayor estandarización y menores precios.</p>
<p>4. Capacidad de negociación de los compradores: Identificar el conocimiento y el poder de los compradores en relación al producto y/o servicio, las condiciones del mercado y otros elementos que le permitan hacer mayores exigencias.</p>	<p>Poder de negociación de los clientes: Este es un elemento con poco desarrollo en nuestro medio. La principal exigencia de los consumidores locales son precios bajos; no exigen calidad, certificaciones, plazos de entrega, distintas formas de pago, entre otros aspectos.</p>
<p>5. Rivalidad entre los competidores existentes: Identificar las relaciones de fuerzas entre las empresas que existen actualmente en el mercado.</p>	<p>Rivalidad (y colaboración) en el sector: Aunque los gremios cada vez tienen menos representatividad, existe una cultura de grupo en términos de parentesco, paisanaje y amistad.</p> <p>Las rivalidades se observan principalmente, en los precios de venta de los productos, dado que es la estrategia de posicionamiento utilizada, y da como resultado una menor rentabilidad debido a la competencia. La calidad no se considera como un elemento de diferenciación, y esto se refleja –como ya</p>

se ha dicho- en procesos productivos muy similares.

Fuente: Hombres y mujeres emprendedores en la industria del mueble de madera en Lima Sur. Lima: Línea de Desarrollo Económico Local. Programa Urbano de desco 2011.

3.5.2. Propuesta de Desarrollo utilizada en Lima Sur

A pesar de lo explicado anteriormente, refiriéndonos a que existen factores de ventajas y desventajas, de los cuales dependen las MYPES de Villa El Salvador para un mejor desarrollo competitivo; Del Águila y Villaseca, plantea una propuesta de desarrollo conformada por tres etapas, de las cuales un grupo reducido de MYPES la emplearon, planteándose retos y estrategias, dando solución a todas las dificultades que tenían en el pasado los cuales no les permitían salir del círculo de pobreza. A continuación explicaremos las tres etapas o momentos del proceso de salida del círculo vicioso de la pobreza de la industria maderera de Lima Sur que plantea Del Águila y Villaseca³⁸:

- **En un primer momento las empresas identificaron dos componentes que facilitarían su desarrollo:**

Uno de los componentes era interno, y consistía en plantear niveles de exigencia a sus propios procesos productivos para lograr ser más eficientes. El componente externo, consistía en la búsqueda de nuevos mercados que sean más exigentes en términos de calidad. Por lo cual a través de ambos componentes, el costo de la eficiencia, traducido en calidad, se vería compensado por el beneficio de mejores niveles de rentabilidad.

Identificando ambos componentes, podemos entender con más claridad la relación de “costo-beneficio”, pues de esta manera reconocemos los recursos disponibles, refiriéndonos al capital humano; organizándolos de tal forma que realicen productos con un valor adicional. Para que de esta manera se generen productos pensados en un mercado que aun considera que el precio es un referente, pero a su vez se vea la calidad del producto como elemento importante dentro de los criterios del consumidor frente a la decisión de compra. La situación hizo que se generen cada vez más ahorros, los cuales eran indicadores de incremento de capital; éstos permitieron brindar de cierta forma sostenibilidad a su crecimiento. De esta etapa podemos destacar la visión

³⁸ DEL AGUILA Y VILLASECA. (2008). “Situación de la Industria Maderera en Lima Sur”. Citado en: “Hombres y Mujeres Emprendedores en la Industria del mueble de Lima Sur”. Lima, 2011 PP.51-55.Consulta: 28 de Agosto de 2016.

empresarial de los emprendedores, dejando de lado la estructura de subsistencia, para poder ingresar a una lógica de desarrollo empresarial.

- **En un segundo momento surgió a partir de la capitalización y el fortalecimiento organizacional:**

Ambos factores produjeron un incremento de capital de trabajo, lo cual generó mejoras en el proceso productivo, teniendo en consideración la relación de calidad-mercado. Es aquí donde la mejora de capital se tradujo en posibilidades de acceder a otras fuentes de financiamiento así como a mejoras tecnológicas. Pues de esta manera, los pequeños empresarios tenían una mejor visión, ingresaron de a pocos a mercados de estratos de mayores ingresos, con lo cual mejoraron la calidad de producto, así como el servicio, costo y volumen; es decir su competitividad, a través del cual pudieron superar el típico cuello de botella de desarrollo: financiamiento – informalidad – asistencia técnica.

Ya que si existiera carencia de líneas de crédito de mediano y largo plazo en el sistema financiero, originaria que la MYPE no pueda desarrollarse como debería, paralizando la construcción y obtención de equipamiento; y esto hace que se continúe con los problemas de garantías de los productos.

- **La última etapa de desarrollo de los empresarios más exitosos es la búsqueda de los mercados extranjeros:**

Ninguna MYPE del rubro maderero de Lima Sur ha logrado acceder a esta etapa. Por lo cual para poder acceder a ésta, deberán desarrollar estrategias de niveles de especialización, grado de tecnificación, utilización de economías de desarrollo de canales de comercialización hacia nuevos mercados que sean eficientes y propios. Esto permitirá la creación de nuevos consorcios u otras formas de asociatividad empresarial los cuales permitan utilizar de mejor manera las capacidades productivas.

3.5.3. Experiencia

El Parque Industrial de Villa El Salvador registra un promedio de 877 MYPES industriales o artesanales; de los cuales gran parte pertenece a la actividad de carpintería de madera, seguido por carpintería metálica y de confecciones. Ocurre también que la capacidad gerencial de la empresa es muy deficiente, así como gran parte del personal de las MYPES son familiares del gerente de la MYPE, formando así una empresa familiar.

Además en muchos casos, al ser una empresa familiar, el salario de los trabajadores es variado, y sucede que éstos pueden llegar a ser menores al salario mínimo e incluso no tener un salario fijo por ser familiar, ya que el salario que sería destinado a ese trabajador, sería destinado para la subsistencia del hogar.

Además, existe una gran competencia entre las MYPES con respecto a la calidad de sus productos, pues estos se copian mutuamente los diseños y modelos. Sin embargo, para que ellos puedan acceder a nuevos mercados requieren ciertos estándares de calidad, así como niveles de producción, lo cual se puede lograr teniendo talleres mejores equipados, cosa que no sucede en su totalidad en el Parque Industrial de V.E.S. Muchos de los trabajadores de las MYPES de Villa el Salvador, llevan años con sus negocios; a pesar de ello, gran parte de los trabajadores no se han capacitado con los requerimientos que puedan beneficiar en la mejora de su empresa. Muchos de ellos aprenden sus labores a través de enseñanzas de familiares que realizan la misma actividad, pero ese aprendizaje se queda estancado, y no se renueva ni mejora. La falta de conocimiento de capacitaciones o talleres, además de poca información que llega a sus manos, hace que les resulte complicado poder capacitarse adecuadamente y mejorar en calidad a los productos y servicios que brindan en sus empresas.

3.5.4. Gestión

Gran parte de MYPES del Parque Industrial de V.E.S. opera en talleres –vivienda, en donde la familia se convierte en unidad de trabajo y producción. Además, se observa que se realiza divisiones de trabajo según el sexo, por ejemplo en las empresas de carpintería con taller, es muy frecuente encontrar a la mujer encargada de la administración, atención del público, comercialización de los productos, además, se encarga de las relaciones de cooperación con los trabajadores del taller³⁹. Otra función adicional, es tratar de comprender y resolver problemas que los trabajadores puedan tener, porque son los trabajadores quienes cooperan y ayudan en la contribución de la buena marcha del taller, y enfrentándose a problemas afecta de alguna manera al buen desenvolvimiento del mismo. Por otro lado, el hombre sería el encargado del trabajo rudo o trabajo fuera de casa, por lo que es común observar a los hombres encargarse de la producción, de comprar los insumos y materia

³⁹ BRAÑEZ, Mónica. (2008) “*Diagnóstico de Empleo de Calidad de las Mypes del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo*”. Lima: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco PP. 9-10. Consulta: 27 de Agosto de 2016.

prima necesaria para la producción, así como en algunos casos encargarse del mercadeo de la producción.

CAPITULO IV

CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES PARA LA MYPE

CAPÍTULO IV: CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES PARA LA MYPE

4.1. Definición de Centro de Servicios Empresariales.

Servicios Empresariales:

“Son el conjunto de servicios que las empresas reciben con el fin de mejorar su gestión, incrementar su productividad, ampliar sus mercados y, en general, alcanzar una mayor competitividad. Los servicios empresariales responden a una necesidad de los empresarios para resolver problemas específicos”⁴⁰

Centro de Servicios Empresariales:

Un Centro de Servicios Empresariales es aquel espacio arquitectónico en el cual se desarrollan actividades comerciales y financieras enfocadas al desarrollo de las empresas, sus trabajadores y sus clientes; aquí se encuentran centros especializados que se encargan de satisfacer las necesidades básicas que tenga una empresa, desde los primeros requerimientos para formarla, hasta el desarrollo y evolución de la misma; brindando así todos los servicios que estas requieran para su buen funcionamiento.

4.2. Situación y problemática de los Centros de servicios Empresariales para la MYPE en Lima.

Nuestra ciudad cuenta con centros que brinden servicios para las MYPES, con diversas entidades que prestan servicios financieros, servicios de desarrollo empresarial, los cuales se encargan de promover el emprendimiento, competitividad y formalización.

⁴⁰ VARCARCEL, J. (2002). “*Plan de negocios para Centros de Servicios Empresariales*”. Lima: DESIDE. Consulta: 03 de febrero de 2017.

Además, también cuenta con servicios complementarios para las MYPES, como auditorios, oficinas, ferias temporales de exposición para los empresarios.

Sin embargo, la cantidad de servicios empresariales que posee Lima no es la problemática; la problemática es que estos servicios se encuentran alejados unos de otros, creciendo desordenadamente, sobre todo se encuentran desarticulados de la red empresarial de Lima; pues nuestra ciudad cuenta con pocos centros empresariales los cuales sí están contruidos estratégicamente, con una infraestructura y ubicación adecuada, óptima para su buen desarrollo, sin embargo, en su mayoría están dirigidos a grandes y medianas empresas.

En otro aspecto podemos decir que con respecto al conocimiento que tienen los empresarios peruanos sobre la existencia de los servicios de desarrollo empresarial (SDE) es limitado, además se presentan bajos niveles de utilización de estos, por parte de la PYME;

“Solo 5 de cada 10 PYMES encuestadas utiliza o ha utilizado a lo largo de su trayectoria en el negocio algún SDE, incluyendo servicios tributarios-contables. Sin embargo existen diferencias entre sectores, siendo el de servicios informáticos el de mayor conocimiento y utilización de SDE”⁴¹

En el Distrito de Villa El Salvador, pudimos notar la carencia de *Centros de Servicios Empresariales* debido a que existe poca infraestructura destinada a brindar servicios a las MYPES y sus servicios complementarios; dicho esto, en la actualidad existe un único centro financiero empresarial en el distrito, el cual fue inaugurado en el año 2012 y presenta las siguientes características:

“Se trata de un edificio de 4 pisos; en el primer y segundo piso se instalan las oficinas de las más importantes entidades financieras del país. Su principal objetivo es ofrecer los servicios más indispensables a comerciantes, proveedores y público en general a fin de puedan realizar sus transacciones sin ningún contratiempo. El tercer piso también será destinado a prestaciones de servicios de otro tipo de entidades financieras como cajas de ahorros, cajas municipales, etc. El cuarto piso ha sido reservado para Servicios de Uso Múltiples (SUM),

⁴¹ ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) (2001). “Estrategia y Racionalidad de la pequeña empresa”. Pp. 21. Consulta: 03 de febrero de 2017

como centro de convenciones, exhibiciones, congresos sobre artesanía u otros rubros comerciales que tiene el mencionado emporio comercial de Lima Sur.”⁴²

Si se diera el caso que el empresario deba realizar trámites en alguna entidad o institución relacionada con las MYPES; estas se encuentran demasiado lejos de su centro de trabajo, obligando al empresario a trasladarse hasta alguna sede cercana. Esto no debería ocurrir, pues los trámites realizados por las MYPES deberían ser rápidos y accesibles, aportando mayor eficacia.

Además, se observa que los trabajadores y empresarios de las MYPES necesitan lugares en donde puedan capacitarse, pero lugares que sean cercanos a su centro de trabajo, ya que el distrito carece de estos centros especializados en capacitación y asesoría, obligando al interesado a ir al otro extremo de la ciudad en busca de la capacitación empresarial.

4.3. Importancia de un centro de Servicios Empresariales

Es importante el desarrollo de los *Centros de Servicios Empresariales* debido a que:

- Tienen a mejorar la competitividad de las empresas en el mercado, lo cual hace que las empresas tengan verdaderas oportunidades de mejorar e incrementar sus capacidades. (GRAÑA, Fernando; 2008)
- Desempeñan un papel importante en el desarrollo económico y social en general, ya que contribuyen directamente a elevar los niveles de productividad y eficacia de las empresas. (VARCARCEL QUIJANO, José Antonio; 2002)
- Contribuye a elevar la competencia empresarial del país, una de las condiciones fundamentales de desarrollo efectivo para el país donde se desarrollen. (VARCARCEL QUIJANO, José Antonio; 2002)
- Para el distrito de Villa el Salvador, es importante la existencia de un centro de servicios empresariales, debido a la gran cantidad de empresarios existentes

⁴² DIARIO GENERACIÓN (2012) “Inauguran moderno centro financiero empresarial en Villa el Salvador”. Consulta: 03 de febrero de 2017.

en el distrito y que requieren de servicios de capacitación, asesoría financiera-jurídica, entre otros; para poder mejorar sus ventas y ganancias.

- Contribuyen al crecimiento económico y en la PEA al generar empleo directo e indirecto.
- Colaboran con la incorporación tecnológica, tanto para el distrito como para los mismos empresarios con innovaciones en tecnología y estrategias comerciales y operativas. (GRAÑA, Fernando; 2008)
- Luego de utilizados los servicios empresariales, las empresas tiene más posibilidades de acceso a mercados extranjeros, debido a capacitaciones en estrategias internacionales. (GRAÑA, Fernando; 2008).

4.4. Tipos de Servicios Empresariales

Debido a que las empresas y sus necesidades van cambiando con los años, los servicios empresariales dirigidos a estas compañías también van cambiando; por lo que nos encontramos con distintas clasificaciones según la época; es así que encontramos como las más emblemáticas a las clasificaciones de: la Organización Mundial del Comercio (OMC) del año 1991; la de Antonio Valcárcel, explicada en su libro “Plan de Negocios para centros de servicios empresariales” del año 2002 y la más utilizada en la actualidad, la cual es avalada por Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

La clasificación de la Organización Mundial del Comercio, en el año 1991, clasifica a los servicios en general en 12 grupos, los cuales son⁴³:

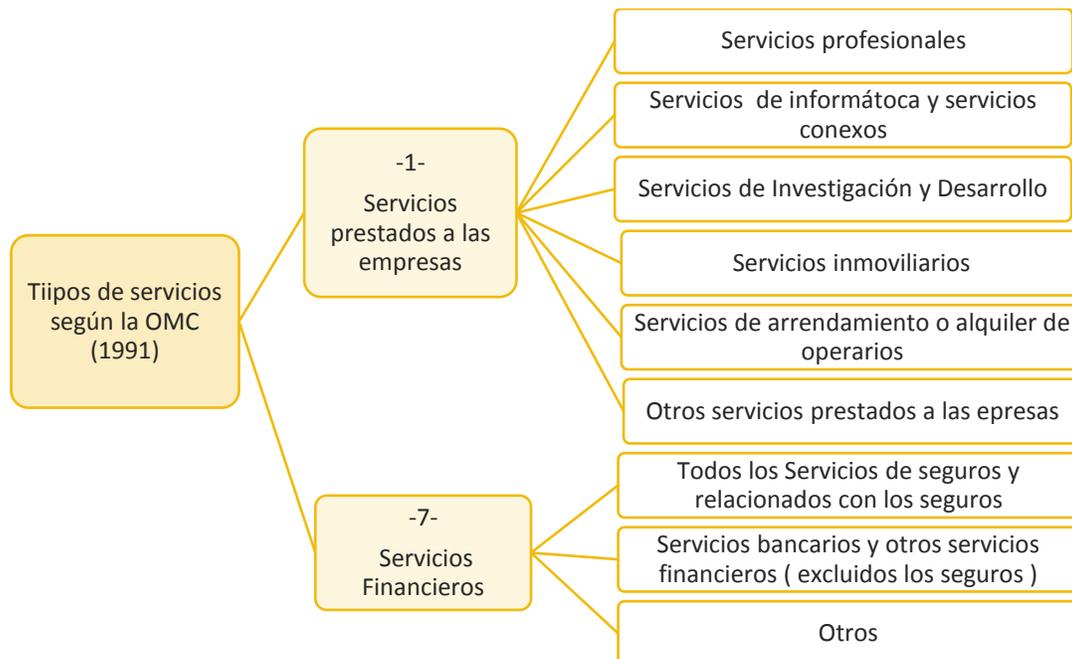
1. Servicios prestados a empresas
2. Servicios de comunicaciones
3. Servicios de construcción y servicios de ingeniería conexos
4. Servicios de distribución
5. Servicios de enseñanza
6. Servicios relacionados con el medio ambiente

⁴³ MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS DE URUGUAY (2013). “Acuerdos de comercio de servicios de Uruguay: Compromisos y Perspectivas”. P. 8. Consulta: 04 de febrero de 2017.

7. Servicios financieros
8. Servicios sociales y de salud
9. Servicios de turismo y servicios relacionados con los viajes
10. Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos.
11. Servicios de Transporte
12. Otros Servicios.

De estos 12 grupos, los que se relacionan más con servicios enfocados en las empresas son: el número uno, Servicios prestados a empresas y el número 7, Servicios Financieros; los cuales son detallados a continuación⁴⁴:

Gráfico 4.4-1: Tipos de Servicios Empresariales, según la OMC (1991)



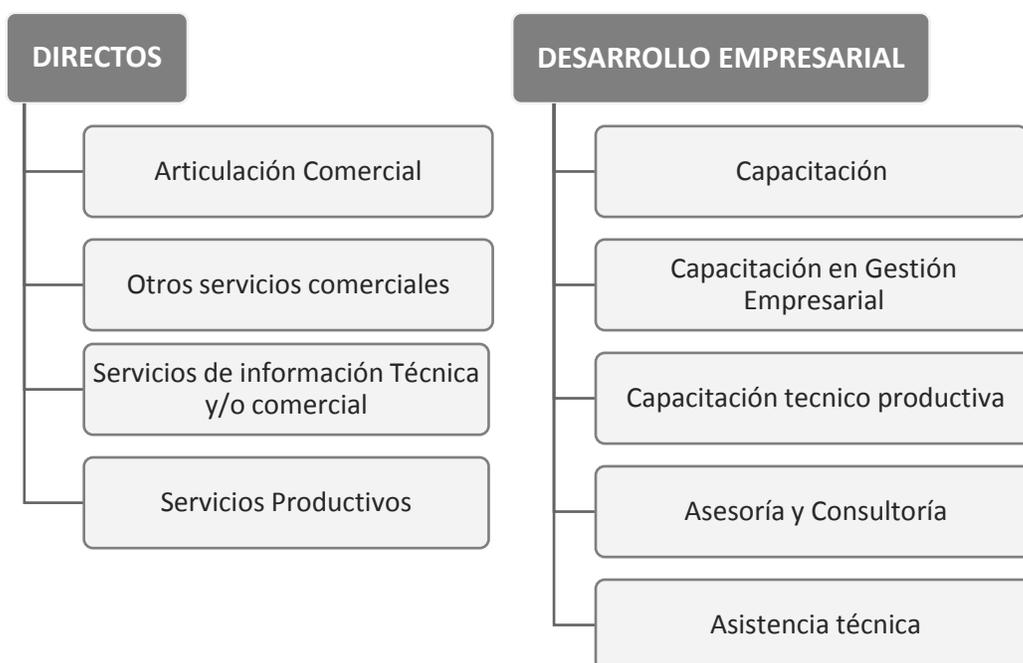
Elaboración: Propia
Fuente: OMC (1991)

La clasificación de José Antonio Valcárcel en su libro “Plan de Negocios para centros de servicios empresariales”, donde clasifica en 2 grupos a los Servicios Empresariales (SE); el

⁴⁴ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO -OMC (1991) “Lista de clasificación sectorial de los servicios. Nota de la Secretaría. Documento MTN.GNS/W/120”. Consulta: 04 de febrero de 2017

primero: *Servicios empresariales Directos*, referido a aquellos servicios que el empresario toma para resolver algún problema que identifica la empresa, en busca de resultados inmediatos que generen un valor agregado y el segundo: *Servicios de Desarrollo Empresarial*, los cuales a través de un proceso de transferencia de conocimiento e información permiten al empresario mejorar la competitividad y eficiencia de la empresa. A continuación un gráfico donde se explica la clasificación de los servicios empresariales según Valcárcel.

Gráfico 4.4-2: Clasificación de los Servicios Empresariales, según Valcárcel (2002)



Elaboración: Propia

Fuente: VARCÁRCEL, José (2002)

La clasificación más utilizada en la actualidad y la que usaremos como referente para el proyecto, es la avalada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en la cual diferencia 2 tipos de servicios empresariales:

Servicios Financieros:

Se refiere a los servicios orientados a integrar a la MYPE con el sistema financiero nacional como internacional, incluye temas como créditos, formas de financiamiento, ahorros y servicios bancarios. (BID, 2003)

Servicios No financieros o Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE):

Se refiere a los servicios que contribuyen a la generación de nuevo conocimiento mediante la capacitación y creación de nuevas tecnologías, servicios de asesoría, consultoría, asistencia técnica, promoción comercial y mercadeo. (BID, 2003)

4.4.1. Servicios Financieros

La realidad nos muestra que el empresario peruano busca distintas formas de acceder el sistema financiero; sistema el cual hace referencia a distintas formas de ahorro, préstamo y transacciones de pago bancarias. Debemos comprender que el sistema financiero se trata de la oferta y demanda de servicios financieros. En la sociedad peruana existen 3 tipos de agentes económicos que ofrecen servicios financieros⁴⁵:

- **Servicios financieros formales:** son ofrecidos por instituciones supervisadas; principalmente por la SBS (Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs) y el Banco Central de Reserva del Perú. Son los Bancos, Entidades Financieras, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), Cajas Rurales (CRAC) y Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (EDPYME).
- **Servicios financieros semi-formales:** Son agentes institucionales que no pertenecen al sector bancario, estos agentes no están regulados por ninguna institución y son: Las cooperativas de ahorro y crédito y Programas de Crédito de Organizaciones No Gubernamentales.

⁴⁵ EQUILIBRIUM CLASIFICADORA DE RIESGO S.A. (2015) "Análisis del Sistema Microfinanciero Peruano". Lima. Pp.5. Consulta: 13 de febrero de 2017.

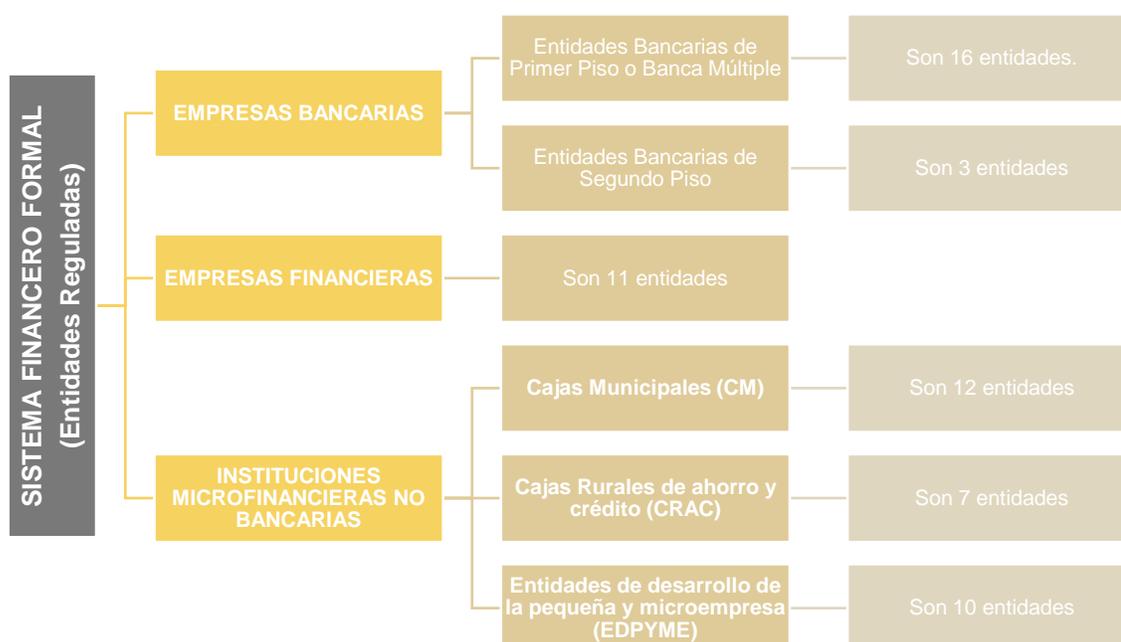
- **Servicios financieros informales:** Pertenecen a este sector una red familiar o comunal que facilita el acceso a dinero, bienes y servicios. En este sector se ubican los usureros, prestamistas, familiares y amigos.

4.4.1.1. **Servicios Financieros Formales (Regulado por entidades):**

Las principales instituciones formales especializadas en otorgar recursos a la MYPE y el miro-crédito en general son: Las empresas bancarias (o llamada Banca Múltiple), empresas Financieras e Instituciones micro financieras no bancarias⁴⁶.

A continuación un esquema de cómo esta sub-dividido el sistema financiero formal en el Perú (Entidades reguladas):

Gráfico 4.4-3: Sistema Financiero Formal del Perú



Nota 1: Datos actualizados a febrero de 2017

Nota 2: En el último informe, hasta la fecha, de la SBS correspondiente al Noviembre de 2016; en comparación a los informes de los años 2015 y 2014, "Las empresas de arrendamiento financiero" ya no son consideradas dentro de las Empresas Financieras de Operaciones Múltiples (las cuales solo incluyen Bancos, empresas financieras, cajas municipales, cajas rurales y Edpymes.

Elaboración: Propia / Fuente: SBS (Superintendencia de Banca, seguros y AFP, del Perú) y BCRP.

⁴⁶ SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP –SBS (2014). "Evolución del Sistema Financiero".

A. Empresas Bancarias:

a) Entidades Bancarias de Primer Piso o Banca Múltiple

“Los bancos en el Perú son instituciones reguladas que ofrecen servicios financieros múltiples. Además de ofrecer servicios de depósitos, los bancos empezaron a prestar a la pequeña y microempresa en los años 80, y hoy algunos de los más importantes bancos participan en este sector. Mibanco, fundado en 1998, es un banco especializado en la atención a las microempresas.⁴⁷ “

La banca múltiple hace referencia a todos los bancos y entidades financieras que facilitan el acceso a créditos y préstamos para personas y empresas en todo Perú; además en su mayoría estos tipos de financiamiento están enfocados a⁴⁸:

- Adquisición de Maquinaria y herramientas de Trabajo.
- Compra de mercancías y materias primas.
- Capital de trabajo.

La Banca Múltiple está conformada por 16 entidades reconocidas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y el Banco Central de Reserva (BCRP), las cuales son: Banco Continental, B. de Comercio, B. de Crédito del Perú, B. Financiero, B. Interamericano de Finanzas (BanBIF), Scotiabank Perú, Citibank, Interbank, Mibanco, B. GNB (Antes llamado Banco HSBC), B. Falabella Perú, B. Santander Perú, B. Ripley, B. Azteca Perú, B. Cencosud y B. ICBC. De las entidades mencionadas, los 5 últimos no ofrecen créditos a la MYPE⁴⁹:

b) Entidades Bancarias de Segundo Piso:

⁴⁷ CONGER, L., INGA, P., & WEBB, R. C. (2009). “*El árbol de la mostaza: historia de las microfinanzas en el Perú*”. Universidad de San Martín de Porres. Consulta: 13 de febrero de 2017

⁴⁸ AGUILLÓN, Giovana (2014). “*Tipos de financiamiento de la banca múltiple a las PYMES. Material del curso de Ingeniería Financiera*”. México: Universidad Tecnológica de Nuevo Laredo. Consulta: 09 de febrero de 2017.

⁴⁹ SBS-página web oficial. Consulta: 11 de febrero de 2017
<http://www.sbs.gob.pe/principal/categoria/empresas-bancarias/1736/c-1736>

La característica principal de estos bancos es que no operan directamente con particulares; es decir, operan a través de las instituciones privadas de Crédito, en esto se origina precisamente el nombre de "bancos de segundo piso", pues el hecho de no tratar directamente con particulares implica, en sentido figurado, que se trata de un Banco que no tiene entrada directa para el público⁵⁰.

Ventajas de las entidades de segundo piso: En primer lugar, sus costos son menores que los de primer piso. Requieren menos infraestructura (no necesitan agencias ni personal de atención al público) y soporte, pues trabajan con un número limitado de clientes, todos institucionales (con documentación, representantes legales, patrimonio propio, etc). En segundo lugar, suelen ser más rentables, debido a sus bajos costos operativos y a su relativamente menor morosidad (y menor riesgo)⁵¹.

Las entidades Bancarias de Segundo piso son⁵²:

- Banco de la Nación: Entidad estatal. Ofrece apoyo financiero a la MYPE a través del programa PROMYPE (Programa Especial de Apoyo Financiero a la Micro y Pequeña Empresa) creado en el año 2006, con la finalidad de otorgar recursos financieros a las entidades especializadas en financiar a las Mype, a fin que sean destinados exclusivamente al Sector MYPE.
- COFIDE (*Corporación Financiera de Desarrollo*): Entidad estatal. Autodenominado El Banco de Desarrollo del Perú, apoya a la MYPE mediante financiamiento, inclusión financiera y desarrollo empresarial (programas de consultorios, charlas, emprendedor peruano).
- Agrobanco: Entidad estatal, también conocido como Banco agropecuario. Brinda apoyo financiero del Estado para el desarrollo sostenido y permanente del sector agropecuario, con especial énfasis en las actividades agrícola, ganadera, forestal, acuícola, agroindustrial, y los procesos de

⁵⁰ ECO- FINANZAS (2017) "*Bancos de primer piso*". Consulta: 14 de febrero de 2017.

⁵¹ TRIVELLI, C., & VENERO, H. (2007). "*Banca de desarrollo para el agro: experiencias en curso en América Latina*". Instituto de Estudios peruanos. Pp. 276. Consulta: 14 de febrero de 2017

⁵² ALIDE (Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo). "*Miembros de ALIDE Perú*". Consulta: 14 de febrero de 2017.

transformación, comercialización y exportación de productos naturales y derivados de dichas actividades.

B. Empresas Financieras:

Estas instituciones reguladas no ofrecían cuentas corrientes hasta 2009, pero sí la mayoría de los demás servicios bancarios generales. En la práctica sólo dos empresas financieras ofrecían servicios especializados para la microempresa a junio de 2009⁵³.

Las empresas financieras presentan los más altos indicadores de rentabilidad en el sistema financiero; sin embargo, algunas registran pérdidas en el año 2016, aunque vienen saneando su cartera con el apoyo patrimonial de sus accionistas⁵⁴.

Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y el BCRP, en la actualidad existen 11 entidades financieras en el Perú, las cuales son⁵⁵: Compartamos Financiera, Financiera Proempresa, Financiera Credinka, Financiera Confianza, Crediscotia Financiera, América Financiera, Financiera TFC, Financiera Efectiva (inició como EDPYME, pero a partir del año 2010 se convirtió en financiera), Financiera Qapac, Financiera Oh! (No se enfoca en apoyo a la Mype, como las otras financieras) y Mitsui Auto Finance (No se enfoca en apoyo a la Mype, como las otras financieras).

C. Instituciones Microfinancieras No Bancarias:

a) Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)

“Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero no controlada mayoritariamente por éste, que recibe depósitos y se especializa en los préstamos a la pequeña y microempresa. Las cajas

⁵³ CONGER, Lucy, INGA, Patricia & WEBB, Richard (2009) *“El Árbol de la Moztaza: Historia de las Microfinanzas en el Perú”*. Lima: Universidad San Martín de Porres. Pág. 25 Consulta: 13 de febrero de 2017.

⁵⁴ BCRP (2016) “Reporte de Estabilidad Financiera”. Lima: BCRP. Pág. 18. Consulta: 14 de febrero de 2017

⁵⁵ SBS- web oficial. Consulta: 11 de febrero de 2017.

empezaron como casas de empeño locales en 1982. Desde 2002, están autorizadas a operar en cualquier lugar del país y ofrecen muchos de los servicios bancarios⁵⁶.”

También conocidas únicamente como Cajas Municipales (CM), el BCRP y la SBS, reconocen 12 entidades de este tipo, las cuales son las CMAC de: Sullana, Arequipa, Cusco, Huancayo, Ica, Maynas, Paita, Tacna, Lima, Piura, Del Santa (Ancash) y Trujillo.

b) Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC)

“Son instituciones reguladas que están autorizadas a recibir depósitos y ofrecer todo tipo de préstamos, pero no están autorizadas para manejar cuentas corrientes. Las cajas rurales fueron creadas en 1992 como instituciones especializadas dirigidas a servir a la agricultura. En la práctica, desde sus inicios han ofrecido servicios financieros a la agricultura, al comercio y a los servicios en áreas urbanas. Desde este siglo las cajas rurales diversificaron sus operaciones e incluyeron a las pequeñas y microempresas⁵⁷.”

El BCRP y la SBS, reconocen 6 entidades de este tipo, las cuales son: CRAC Prymera (Lima), CRAC los Andes (Puno), Crediraíz S.A.A. (Lima), CRAC Sipán (Lima y Lambayeque), CRAC Incasur (Arequipa), CRAC del Centro (Junín).

Gráfico 4.4-4: Cajas rurales: distribución de cartera por tipo de crédito y sector económico a septiembre 2016 (en %)

⁵⁶ CONGER, Lucy, INGA, Patricia & WEBB, Richard (2009) “*El Árbol de la Moztaza: Historia de las Microfinanzas en el Perú*”. Lima: Universidad San Martín de Porres. Pág. 25 Consulta: 13 de febrero de 2017.

⁵⁷ CONGER, Lucy, INGA, Patricia & WEBB, Richard (2009). “*El Árbol de la Moztaza: Historia de las Microfinanzas en el Perú*”. Lima: Universidad San Martín de Porres. Pág. 25 Consulta: 13 de febrero de 2017.

Entidades	Tipo de Crédito							MYPE
	Corporativo	Gran Empresa	Mediana Empresa	Pequeña Empresa	Microempresa	Consumo	Hipotecario	
CRAC del Centro	-	-	-	27.0%	35.0%	38.0%	-	62 %
CRAC Incasur	-	-	4.4%	51.3%	22.2%	22.1%	-	73.5 %
CRAC Los Andes	-	-	0.9%	25.2%	65.1%	8.8%	-	90.3 %
CRAC Prymera	3.1%	0.7%	8.8%	42.8%	32.7%	11.6%	0.3%	75.5 %
CRAC Raíz	-	-	-	27.0%	35.0%	38.0%	-	62 %
CRAC Sipán	1.6%	-	0.7%	24.4%	62.9%	10.3%	0.1%	87.3%

1/ Corresponde al total de Créditos Directos Corporativos, Grandes, Medianas, Pequeñas y Micro Empresas

Entidades	Sector Económico 1/			
	Agropecuario	Producción	Comercio	Servicios
CRAC del Centro	4.0%	17.9%	42.2%	35.9%
CRAC Incasur	1.0%	7.9%	15.8%	75.3%
CRAC Los Andes	36.7%	7.3%	40.0%	16.0%
CRAC Prymera	4.5%	15.0%	47.4%	33.1%
CRAC Raíz	4.0%	17.9%	42.2%	35.9%
CRAC Sipán	13.0%	7.9%	52.1%	27.1%

1/ Corresponde al total de Créditos Directos Corporativos, Grandes, Medianas, Pequeñas y Micro Empresas

Fuente: COPEME (2016) Reporte Financiero de Instituciones de Microfinanzas: Información a septiembre 2016. Lima: COPEME. Consulta: 14 de febrero de 2017.

c) Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (EDPYME)

“Es una institución regulada no bancaria, que no recibe depósitos, especializada en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa. La mayoría de las edpymes nacieron como ONG microfinancieras y luego a fines de los años 90 se convirtieron en instituciones reguladas⁵⁸.”

El BCRP y la SBS, reconocen 10 entidades de este tipo, las cuales son Edpyme: Alternativa, Marcimex, Micasa, Solidaridad, Credivisión, Acceso Crediticio, Inversiones la Cruz, BBVA Consumer Finance (opera desde el 2014 y

⁵⁸ CONGER, Lucy, INGA, Patricia & WEBB, Richard (2009). “El Árbol de la Moztaza: Historia de las Microfinanzas en el Perú”. Lima: Universidad San Martín de Porres. Pág. 25 Consulta: 13 de febrero de 2017.

se especializa en otorgamiento para la adquisición de vehículos livianos), Santander y GMG Servicios Perú (opera desde el 2014).

A continuación vemos que porcentaje de los créditos ofrecidos por estas EDPYMES, van dirigidos a la MYPE y vemos que las que más apoyan a la MYPE son Edpyme Acceso Crediticio, Alternativa y Credivisión.

Cuadro 4.4-1: Cajas rurales: distribución de cartera por tipo de crédito y sector económico a septiembre 2016 (en %)

Entidades	Tipo de Crédito							MYPE
	Corporativo	Gran Empresa	Mediana Empresa	Pequeña Empresa	Microempresa	Consumo	Hipotecario	
Edpyme Acceso Crediticio	-	-	0.0%	70.5%	13.2%	16.3%	-	83.7 %
Edpyme Alternativa	-	-	0.2%	17.7%	56.1%	26.0%	0.0%	73.8 %
Edpyme Credivisión	-	-	-	17.8%	74.8%	7.45%	-	92. %
Edpyme Inversiones La Cruz	-	-	0.0%	0.4%	0.1%	99.6%	-	0.5 %
Edpyme Marcimex	-	-	-	0.1%	0.6%	99.3%	-	0.7 %
Edpyme Solidaridad	-	-	0.4%	33.0%	58.6%	8.0%	-	91.6 %

1/ Corresponde al total de Créditos Directos Corporativos, Grandes, Medianas, Pequeñas y Micro Empresas

Fuente: COPEME (2016) Reporte Financiero de Instituciones de Microfinanzas: Información a septiembre 2016. Lima: COPEME. Consulta: 14 de febrero de 2017.

4.4.1.2. **Servicios Financieros Semi-Formales (No Regulado por SBS ni BCRP):**

Son agentes institucionales que pertenecen al sistema financiero, pero no pertenecen al sector bancario, estos agentes no están regulados por la SBS ni el BCRP y son: Las cooperativas de ahorro y crédito (COOPAC) y Programas de Crédito de Organizaciones No Gubernamentales (ONG)⁵⁹.

A. Cooperativas de ahorro y créditos (COOPAC):

“Cada COOPAC es una institución financiera cooperativa, propiedad de sus miembros, quienes guían sus políticas y disfrutan de sus servicios. Es una entidad sin fines de lucro y existe para servir a sus asociados, ofreciéndoles un

⁵⁹ EQUILIBRIUM CLASIFICADORA DE RIESGO S.A. (2015) “Análisis del Sistema Microfinanciero Peruano”. Lima. P.5. Consulta: 13 de febrero de 2017.

lugar seguro y conveniente para depositar ahorros y acceder a préstamos a tasas razonables, entre otros servicios financieros. En el Perú, el Movimiento Cooperativo de Ahorro y Crédito está conformado por 163 instituciones cooperativas de ahorro y crédito⁶⁰ que sirven a más de un millón 600 mil socios y sus familias, en las 24 regiones del país.⁶¹

Las COOPAC están supervisadas por la FENACREP (Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú) y esta FENACREP es a su vez parte de la CONFENACCOOP (Confederación Nacional de Cooperativas del Perú), que es el máximo organismo de integración de todos los tipos de Cooperativas existentes en Perú de acuerdo a la ley general de cooperativas LGC DS 074-90-TR.

B. ONGs (Programas de Crédito de Organizaciones no Gubernamentales)

Las ONG son Organizaciones No-Gubernamentales que operan programas de micro finanzas como su programa central o como uno más de sus programas de servicios, como parte de sus programas anti-pobreza en el Perú.

En el Perú las ONG más importantes con programas de micro finanzas son miembros de COPEME (Consortio de Organizaciones Privadas para la Promoción del desarrollo de la Micro y Pequeña empresa), que es una red de ONG, una asociación gremial que promueve la pequeña y microempresa que auto regula a las ONG prestándoles asesoría sobre estándares internacionales en buenas prácticas y buen gobierno para el sector de las micro finanzas⁶².

En el Perú las ONG más importantes con programas de micro finanzas son: Adra Perú, Adea Andahuaylas, Alternativa, AMA (Asociación de mujeres en acción), Arariwa, Edaproso, Finca Perú, Fovida, Ider César Vallejo, Manuela Ramos Y Promujer. A

⁶⁰ Se puede ver el listado de las 163 COOPAC, en el siguiente link:
<https://www.fenacrep.org/2-23-oficinas-agencias>

⁶¹ FENACREP (2017). “¿Qué es una COOPAC?”. Consulta :15 de febrero de 2017

⁶² CONGER, Lucy, INGA, Patricia & WEBB, Richard (2009) “El Árbol de la Moztaza: Historia de las Microfinanzas en el Perú”. Lima: Universidad San Martín de Porres. Pág. 25 Consulta: 15 de febrero de 2017.

continuación se muestra el número de agencias en Perú de las entidades mencionadas⁶³.

4.4.1.3. **Servicios Financieros Informales:**

Se define a Fuente de financiamiento informal a todos los individuos (personas naturales) que por diversas razones efectúan préstamos, así como a entidades que no cuentan con estructura organizativa para el manejo de los créditos. En este grupo tenemos a los prestamistas informales (individuos) y a las juntas⁶⁴.

Alberto Morisaki, gerente de Estudios Económicos de Asbanc; define al crédito informal de la siguiente manera:

“Un crédito informal, proviene de un persona que se dedica a prestar dinero casi de manera inmediata, sin pedir documentación para ello, como máximo exigen el DNI del solicitante. No hay pago de impuestos, no hay información de lo que se está prestando⁶⁵”

Una de las causas por lo cual un empresario pide un préstamo informal es debido a que este ha caído en sobreendeudamiento y morosidad con alguna entidad financiera y esta situación le impide volver a acceder a créditos formales durante largos periodos de tiempo, lo que trae por consiguiente se incentive el crédito informal y la usura. (La Mipyme en cifras, 2014)

Otra de las causas del financiamiento informal, es debido a que las instituciones financieras por lo general exigen requerimientos, No monetarios, los cuales los que buscan un crédito no están dispuestos a cumplir; estos requerimientos son: tiempo para los trámites, exigencia de requisitos imposibles de cumplir, el historial crediticio y

⁶³ COPEME MICROFINANZAS (2016). “Reporte Financiero de Instituciones de Microfinanzas: Información a septiembre 2016”. Lima: COPEME. Pág. 13. Consulta: 15 de febrero de 2017.

⁶⁴ ALVARADO, J., PORTOCARRERO, F., TRIVELLI, C., GONZALES, E., GALARZA, F. & VENERO, H. (2001). “El financiamiento informal en el Perú: Lecciones desde tres sectores”. Pág. 102-103. Lima: IEP Ediciones. Consulta: 16 de febrero de 2017.

⁶⁵ RPP NOTICIAS (2016) “¿Cuáles son los riesgos de pedir un crédito informal?”. Lima, 25 de mayo. Consulta: 16 de febrero de 2017.

los estados financieros. (González- Vega, Claudio, 1999; citado en “El financiamiento informal en el Perú”, 2001).

A. Características

- Con respecto a los pagos que se hacen por los préstamos adquiridos, Alberto Morisaki, gerente de estudios económicos de Asbanc, afirmó lo siguiente:

“En un crédito informal el pago se realiza diariamente, y aunque parezca que no se está pagando mucho en intereses, al final del año, el cobro versus lo que le hubiese cobrado una entidad financiera, es mucho mayor. Eso sin tomar en cuenta que de darse un incumplimiento, el sujeto de crédito podría perder lo que dejó en prenda o hasta la vida... Hay esquemas de cobros agresivos, penalidades por el pago a destiempo del préstamo, incluso se quedan con la garantía⁶⁶”.
- Las transacciones crediticias tienen 2 problemas: la selección adversa (o información oculta) y el riesgo moral (o acción oculta); el primero se refiere a que los prestamistas son incapaces de distinguir con exactitud el grado de riesgo crediticio de los demandantes y el segundo se refiere a que los prestamistas no conocen las acciones que pueda emprender el prestatario y si es que este puede incumplir su deuda⁶⁷.
- En el crédito informal, los límites financieros están puestos por las mismas imperfecciones de los mercados asociados (crédito formal, bienes) y el contexto donde operan. (Floro y Yotopoulos, 1991).
- Los clientes de los prestamistas, en su mayoría, personas carentes de garantías reales y sin historial crediticio ni estados financieros.

⁶⁶ RPP NOTICIAS (2016) ¿Cuáles son los riesgos de pedir un crédito informal?.. Lima, 25 de mayo. Consulta: 16 de febrero de 2017.

⁶⁷ ALVARADO, J., PORTOCARRERO, F., TRIVELLI, C., GONZALES, E., GALARZA, F. & VENERO, H. (2001) “El financiamiento informal en el Perú: Lecciones desde tres sectores”. Pág 22. Lima: IEP Ediciones. Consulta: 16 de febrero de 2017.

- Los préstamos informales carecen de garantías reales; es decir, los prestamistas informales utilizan información que proviene de relaciones personales (vecindad, parentesco, compadrazgo) o otros negocios que sostienen con el prestatario. (ALVARADO, J., PORTOCARRERO, F., TRIVELLI, C., GONZALES, E., GALARZA, F. & VENERO, H. ;2001)
- Los prestatarios son personas de escasos recursos productivos o de bajos ingresos, que, requieren de recursos adicionales para financiar total o parcialmente su producción (capital de trabajo) o cierto consumo (emergencias, bienes durables), y que usualmente no tienen acceso oportuno al crédito. (ALVARADO, J., PORTOCARRERO, F., TRIVELLI, C., GONZALES, E., GALARZA, F. & VENERO, H. ;2001).

4.4.2. Servicios No Financieros o Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE)

4.4.2.1. Definición

Los *Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE)* se refieren a los servicios que contribuyen a la generación de nuevo conocimiento mediante la capacitación y creación de nuevas tecnologías, servicios de asesoría, consultoría, asistencia técnica, promoción comercial y mercadeo. (BID, 2003)

"Los servicios empresariales son el conjunto de servicios que las empresas reciben con el fin de mejorar su gestión, incrementar su productividad, ampliar sus mercados y, en general, alcanzar una mayor competitividad. Los servicios empresariales responden a una necesidad de los empresarios para resolver problemas específicos"⁶⁸.

"Los Servicios de desarrollo empresarial son aquellos que a través de un proceso de transferencia de conocimiento e información permiten al empresario mejorar la competitividad y eficiencia de la compañía. Según el nivel de aprendizaje, utilización y/o aprovechamiento, se conseguirán los objetivos

⁶⁸ VALCÁRCEL, José Antonio (2002) "*Plan de Negocios: Para centros de servicios empresariales*". Lima: Swisscontact/ DESIDE. Pág. 29. Consulta: 16 de febrero de 2017

buscados ligados a obtener niveles de rentabilidad mayores. Los SDE impulsan la innovación tecnológica o gerencial a través de un proceso de aprendizaje de carácter individual o grupal, que permitan al empresario identificar los problemas o cuellos de botella, y visualizar e implementar las recomendaciones y efectúe los procesos necesarios para llegar a soluciones"⁶⁹.

Los SDE aportan al desarrollo económico y social en general, pues contribuyen directamente a elevar los niveles de productividad y eficacia de las empresas. Además, según los empresarios, contribuyen a mejoras en gestión, lo cual contribuye a elevar la competencia empresarial del país. (VALCÁRCEL, 2002)

4.4.2.2. Tipos de Servicios de Desarrollo Empresarial

Entre las modalidades de Servicios de Desarrollo Empresarial encontramos: Capacitación, Asesoría/Consultoría y Asistencia técnica.

A. Capacitación

Se define la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, a las cuales les permiten un mejor desempeño en sus labores habituales. Lo adecuado es que la capacitación se relacione directamente con el puesto que se va a desempeñar. (Matute, G.; Albújar, H.; Janampa, L.; Odar, R. Y M. Osorio, 2008)

La finalidad de las capacitaciones es el desarrollo de las capacidades del empresario y/o trabajador de la MYPE, para de esa manera pueda actualizar sus conocimientos con las herramientas modernas de gestión.

Por ejemplo, las principales capacitaciones ofrecidas por los Centros de desarrollo Empresarial de la red DHS-1 de Swisscontact, a las empresas son: Capacitación en gestión Multimedia, Tecnología de Producción, Comercialización y Ventas, Contabilidad y Tributación, Sistema de Costos, Calidad del Servicio,

⁶⁹ VALCÁRCEL, José Antonio (2002) *“Plan de Negocios: Para centros de servicios empresariales”*. Lima: Swisscontact/ DESIDE. Pág. 33. Consulta: 16 de febrero de 2017

Marketing Básico, Técnicas de Venta, Desarrollo Personal, Diseño Industrial, Sondeo de Mercado, Proyectos, Clientización y Ficzalización, Encuentro PYME, Programas Exclusivos diversos, Desarrollo Gerencial y Encuentro Secretarial, Intercambio Empresarial , Atención al cliente, marketing turístico, actualización matemática y capacitaciones diversas. (VALCÁRCEL, 2002)

Las Instituciones que brindan servicios de capacitación para las MYPE se caracterizan por tener una estructura similar, por lo cual a continuación detallaremos las estructuras típicas de capacitación para empresas, entre los cuales encontramos: programas de especialización, capacitaciones, conferencias, seminarios y diplomados que son necesarios para el óptimo desarrollo y evolución de una MYPE.

a) Programas de especialización en Desarrollo Empresarial

Se caracterizan por estar diseñados para reforzar las habilidades y conocimientos de los participantes, cuya finalidad es que ellos puedan adquirir mayores conocimientos para un mejor desenvolvimiento en el campo laboral. Entre los programas de especialización para MYPES encontramos los siguientes:

- Supervisión de Ventas
- Gestión de Comercio Exterior y Aduanas
- Gestión de Importaciones
- Créditos y Cobranzas

b) Capacitaciones

Las capacitaciones más comunes para las empresas son: Marketing para administradores, Asistentes de gerencia, Gestión y Elaboración de planillas, Finanzas para no especialistas, Técnicas de créditos y cobranzas, Comportamiento organizacional y liderazgo, Negociación y solución de conflictos laborales, Análisis e interpretación de Estados financieros, Ofimática para la gestión empresarial, Actualización en legislación laboral, Nomenclatura y valoración aduanera, Competencias y habilidades gerenciales, Gestión del recurso humano.

c) Conferencias

Las conferencias, tienen como objetivo exponer y transmitir conocimientos, así como métodos y/o técnicas básicas en las distintas ramas del negocio; para de esta manera satisfacer los requerimientos de aquellos trabajadores en áreas específicas, complementando sus conocimientos para responder a metas a corto plazo.

Algunas de las conferencias más comunes brindadas como servicio en un centro de capacitación empresarial son: Principales infracciones Tributarias, Servicio al cliente en su negocio, Marketing en redes sociales, Cómo elaborar el presupuesto de Ventas, Plan operativo de Logística, La Persuasión: Cómo influir en los equipos de trabajo, Cómo identificar fuentes de financiamiento para su negocio, Análisis de estados financieros de su negocio.

d) Seminarios

Los seminarios es un sistema de capacitación cuya finalidad es brindar al interesado, en este caso a los empresarios y trabajadores de las MYPE, dominio en un tema puntual de un área de la empresa, a través de los cuales actualizan sus conocimientos.

Algunas de los seminarios más comunes brindados como servicio en un centro de capacitación empresarial son: Cómo crear una cartera de clientes, desarrollo del capital Humano, Gestión rentable de la logística, Gestión efectiva de almacenamiento, Servicio al cliente, Marketing y Dirección comercial para MYPE, Cierre contable y tributario, Community management, Formulación y evaluación de proyectos, Sensibilización y adaptación al cambio, Organización de reuniones y eventos, Plan comercial, Gestión aduanera de importaciones, Taller de formación en supervisión eficaz.

e) Diplomados

Los diplomados son necesarios, pues a través de ellos se adquieren conocimientos y habilidades específicas.

Algunas de los diplomados más comunes brindados como servicio en un centro de capacitación empresarial son: Gestión de pequeños negocios, Marketing digital estratégico, Competencias y habilidades para la gestión empresarial, Gestión de negocios internacionales, Ventas, Administración, Finanzas, Logística, Marketing, Contabilidad gerencial para la toma de decisiones.

B. Asesoría y Consultoría

“Este servicio puede ser prestado por una persona o varias calificadas en identificación de problemas relacionados con políticas de organización, procedimientos y métodos; recomendación de medidas apropiadas y presentación de asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones... Esta actividad generalmente brinda una atención individualizada en una o varias de la empresa cliente y se orienta a resolver problemas específicos por áreas de la empresa”⁷⁰.

Los principales servicios empresariales asesoría son: Asesoría y consultoría de MYPE en general, asesoría en gestión, asesoría en Mercadeo y comercialización, Asesoría legal, Asesoría Contable y Tributaria, Promoción y Marketing Empresarial.

C. Asistencia Técnica

“Se enfoca en resolver un problema específico del proceso en una empresa. Contribuye al mejoramiento de la productividad y competitividad de las PYME mediante la asistencia técnica en planta. Con la asistencia técnica se detectan y estudian problemas específicos

⁷⁰ VALCÁRCEL, J. (2002). “Plan de Negocios: Para centros de servicios empresariales”. Lima: Swisscontact/ DESIDE. Pág. 35. Consulta: 16 de febrero de 2017
http://www.seacceptanideas.com/biblio/Plan_de_negocio.pdf

para plantear soluciones. Así se consiguen cambios en los procesos productivos, la tecnología y calidad de los productos”.⁷¹

“Mientras que la capacitación busca desarrollar una competencia sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, financieros, de recurso humano, etc.).”⁷²

Entre otros servicios no financieros, encontramos también:

D. Servicios de Articulación comercial

Se ofrecen servicios de venta de productos diversos por encargo de las MYPES, venta de productos elaborados por el centro de subcontratación y comercialización en general. (VALCÁRCEL, 2002)

E. Estudios y Proyectos

Mediante la subcontratación de estos servicios, se ofrecen servicios de estudio de mercado, Elaboración y Análisis de Proyectos y ensayos en línea de producción. (VALCÁRCEL, 2002)

Por ejemplo, en Lima podemos encontrar a empresas que se encargan únicamente de ofrecer este tipo de servicios; tales como: CPI (Compañía peruana de estudios de mercado y opinión pública), APEIM (Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados) o Arellano Marketing.

F. Servicios relacionados a la maquinaria de la MYPE

⁷¹ VALCÁRCEL, J. (2002) “Plan de Negocios: Para centros de servicios empresariales”. Lima: Swisscontact/ DESIDE. Pág. 36. Consulta: 16 de febrero de 2017

⁷² MATUTE, G.; ALBÚJAR, H.; JANAMPA, L.; ODAR, R. y M. OSORIO (2008). “Sistema nacional de capacitación para la MYPE peruana”. Lima: Ediciones ESAN. Pág. 17 Consulta: 18 de febrero de 2017

Los servicios relacionados con la maquinaria utilizada por la MYPE son: Alquiler de Maquinaria, Mantenimiento de Maquinaria y Servicio de talleres. (VALCÁRCEL, 2002)

Algunas de las empresas que ofrecen este tipo de servicio en Lima son: ICC Perú (repuestos, equipos y servicios), Maquinarias (maquinaria enfocada en el área automotriz), Maquindu (Maquinaria Industrial) y Triton (Maquinarias y repuestos de construcción).

G. Servicios de Tramitación.

Para complementar los servicios brindados por un Centro Empresarial, es necesario contar con agencias del Estado y privadas para un mejor desenvolvimiento de los empresarios con el Centro Empresarial, pues de esta manera, se pueden satisfacer todos los requerimientos de la MYPE en un mismo lugar, evitando pérdidas de tiempo.

Los principales entes que ofrecen este tipo de servicio son: Notarias, COFIDE, ESSALUD, INDECOPI, RENIEC, Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE), SUNARP, SUNAT, Ministerio de la Producción, Ministerio de Relaciones Exteriores, Ministerio del Interior, Ministerio de Transporte y Comunicación y el Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo.

4.4.2.3. Instituciones que brindan Servicios de Desarrollo Empresarial

Los Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) son ofrecidos principalmente por las siguientes entidades: Organizaciones no Gubernamentales (ONG), Universidades, Institutos, el Estado, los CITE (Centro de innovación tecnológica) y centros especializados⁷³.

A. ONG (Organizaciones no Gubernamentales)

Las ONG brindan principalmente servicios de capacitación, consultorías, charlas y asesorías en temas financieros como de producción.

⁷³ MATUTE, G.; ALBÚJAR, H.; JANAMPA, L.; ODAR, R. y M. OSORIO (2008) "Sistema nacional de capacitación para la MYPE peruana". Lima: Ediciones ESAN. Pág. 33. Consulta: 18 de febrero de 2017.

La Universidad Esan afirma que los principales beneficios de realizar una cooperación empresa-ONG son: se mejora la imagen de la empresa ante la sociedad, hay un impacto positivo en las ventas, mejora la imagen interna de la compañía, la empresa adquiere datos de la ONG que le pueden servir, la empresa puede conocer mejor el mercado y con eso la empresa puede innovar más en su producto y por último existe una fidelización de los clientes⁷⁴.

En el Perú algunas de las ONG más representativas son: Adra Perú, Adea Andahuaylas, Alternativa, AMA (Asociación de mujeres en acción), Arariwa, Edaproso, Finca Perú, Fovida, Ider César Vallejo, Manuela Ramos Y Promujer.

B. Universidades

Las Universidades actúan como centros de capacitación a modo de extensión universitaria o mediante cursos específicos dados a personas particulares o grupos de trabajadores.

Dentro de las universidades que ofrecen este servicio en Lima encontramos a: Universidad Científica de Sur (dicta cursos de diversas áreas como administración, marketing y ventas, liderazgo/ coaching, factor humano, finanzas y contabilidad, operaciones y logística), Universidad Católica del Perú- PUCP (ofrece cursos de especialización en recursos humanos, talleres, *full days* de cursos y programas de capacitación empresarial como: Building Effective Knowledge –BEK y Solución estratégica & inteligencia de negocios- SEINC). También encontramos en provincia universidades que brindan servicios a la empresa, tal como: Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo (Cajamarca), la cual realiza jornadas de capacitaciones empresariales.

C. Institutos

Los institutos cumplen una función parecida a la de las universidades, la principal actividad dentro de los servicios empresariales que pueden brindar es la capacitación, formación continua y en algún escaso caso, algún diplomado.

⁷⁴ CONEXIÓN ESAN (2016) “¿Por qué las empresas deben tener en cuenta a las ONG?”. Lima. Consulta: 19 de febrero de 2017.

Podemos mencionar algunos institutos que brindan servicios de capacitación a las empresas o a particulares, tales como⁷⁵: SISE Instituto superior (brinda cursos de programas técnicos como: diseño digital, soluciones de Hardware y Software, computación e informática, tele operador, cajero bancario y asesor de negocios bancarios), Instituto de emprendedores de la universidad San Ignacio de Loyola (realiza talleres vivenciales, carreras, cursos cortos y educación ejecutiva), Instituto Avansys (enfocado en programas de ingeniería, tecnología de la información, salud y administración de negocios) y el Servicio Nacional de capacitación para la industria de la capacitación- SENCICO (enfocado en brindar cursos relativos a empresarios y particulares del rubro de la construcción).

D. CITE (Centros de Innovación tecnológica)

Los Cite son centros en los cuales se brinda servicios de capacitación, asistencia técnica e información actualizada. Los CITE están organizados en 48 rubros, los cuales son: *(ver siguiente gráfico)*.

⁷⁵ Información obtenida de las páginas web oficiales de cada instituto mencionado.

Gráfico 4.4-5: Listado de los CITE del Perú, 2016

CITE	
1	Calzado Lima
2	Madera - Pucallpa
3	Productivo MADRE DE DIOS
4	Madera LIMA
5	Agroindustria ICA (CITEVID)
6	Calzado Arequipa
7	Agroindustria Ocas - ICA
8	Textil Camélidos – PUNO
9	Textil Camélidos – Cusco
10	Textil Camélidos – Arequipa
11	Textil Camélidos - Huancavelica
12	Acuícola PUNO
13	Acuícola Piura-Sechura
14	Acuícola Ucayali
15	Agroindustria Majes – Arequipa
16	Agroindustria Sur Moquegua
17	Agroindustria Chavimochic - Norte La Libertad
18	Agroindustria VRAEM PICHARI CUSCO
19	Agroindustria Lima- Huaura
20	Madre de Dios Minero Ambiental – Huepetuhe
21	Madre de Dios Minero Ambiental – Laberinto
22	Madre de Dios Minero Ambiental – Colorado
23	Agroindustria HUALLAGA
24	Pesca SAN MARTIN
25	Calzado La Libertad
26	PIP Productivo Loreto
27	Acuícola San Martín
28	Pesca ILO - Moquegua
29	Pesca Callao
30	Biotecnología ITP
31	Cite Logística – Lima
32	Cite Marketing – Lima
33	Cite Confección y Diseño – Lima
34	Cite Cacao – San Martín
35	Cite Agroindustria – Arequipa
36	Cite Agroindustria – Tacna
37	Cite Agroindustria - Piura
38	Cite Alimenta Lima
39	Cite Materiales PUCP – Lima
40	Cite Acuicola UPCH – Piura
41	Cite Energía – Silicon Technology – Lima
42	Cite Café y Cultivos Asociados – CECOVASA – Puno
43	Cite Agroindustrial DANPER – Trujillo, La Libertad
44	Cite Agroindustrial DANPER – Arequipa
45	Cite Agroalimentario SAN FERNANDO – Lima
46	Cite Agropecuario CEDEPAS NORTE – La Libertad
47	Cite Agropecuario CEDEPAS NORTE – Ancash
48	Cite Agropecuario CEDEPAS NORTE – Cajamarca

	CITE PESCA
	CITE ENERGIA
	CITE CALZADO
	CITE MADERA
	CITE AGROINDUST.
	CITE MINERO AMB.
	CITE PRODUCTIVO
	CITE TEXTIL CAMÉLIDOS
	CITE ACUÍCOLA
	CITE MATERIALES
	CITE CAFÉ
	CITE CONFECCIÓN
	CITE MARKETING
	CITE LOGÍSTICA
	CITE BIOTECNOLOGÍA
	CITE AGROPECUARIO
	CITE AGROALIMENTARIO
	CITE CACAO

Fuente: INACAL (Instituto Nacional de Calidad), 2016⁷⁶

⁷⁶ MELLO ROMERO, A. (2016) “Avances y perspectivas de la Acreditación en el Perú”. Lima: INACAL (Instituto Nacional de Calidad). Pág. 12. Consulta: 19 de febrero de 2017

CAPITULO V

PLANTEAMIENTO Y ESTRUCTURACIÓN ESPACIAL DE VILLA EL SALVADOR

CAPÍTULO V: PLANEAMIENTO Y ESTRUCTURACIÓN ESPACIAL DEL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR

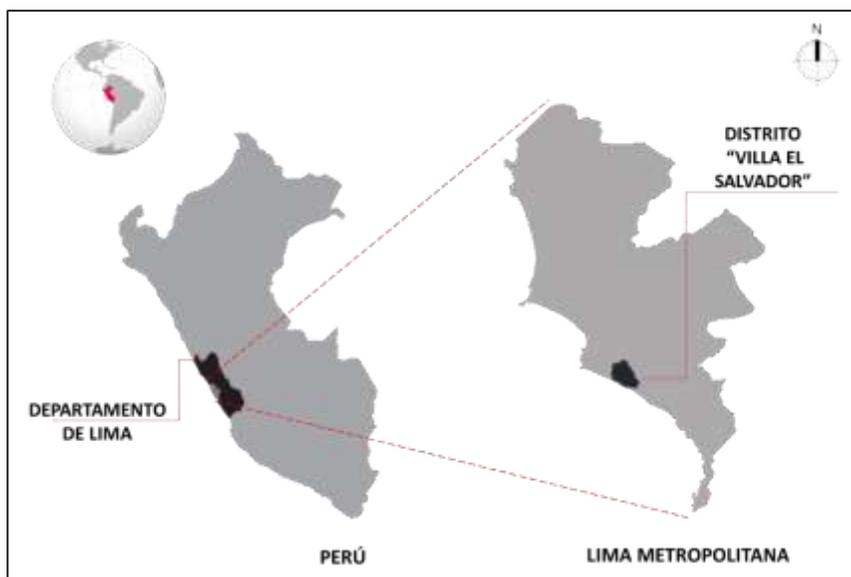
5.1. Estructuración del distrito de Villa El Salvador

5.1.1. Imagen Urbana

Realizar un análisis de la situación urbana actual de Villa el Salvador, nos permite conocer los aspectos físicos del distrito y tener un panorama más claro de la situación urbana actual del entorno del terreno en el cual se desarrollará nuestro proyecto de tesis; debemos recordar que la imagen urbana de una ciudad “refleja la expresión cultural de los ciudadanos que forman parte del imaginario urbano formado en los habitantes, indirectamente también es producto de la expresión física de la economía y las actividades humanas”. (Rafael Soto Villa, 2011)

Para describir la imagen urbana del distrito en cuestión, utilizaremos la clasificación dada por Kevin Lynch, en su libro “La imagen de la ciudad”, en la cual identifica 5 elementos; los cuales son: sendas, bordes, barrios, nodos y mojones (o hitos). Para entrar en el contexto real de donde se encuentra el distrito de Villa el Salvador, a continuación, una breve explicación gráfica de la ubicación del distrito.

Gráfico 5.1-1: Ubicación del Distrito



Elaboración: Propia

A. Bordes del Distrito de Villa el Salvador:

En el distrito de Villa el Salvador, podemos considerar 2 tipos de bordes; primero, los que marcan los límites del distrito y segundo, los que delimitan los sectores dentro del mismo distrito.

Los bordes que delimitan los límites del distrito son: la Av. Pachacutec (limita por el este con el distrito de Villa María del Triunfo; este límite es una vía de doble sentido y muy ancha), la Av. Lima (limita por el sur con el distrito de Lurín, en la cual hacia ambos de la vía es zona residencial), la Av. María Reiche (limita por el sur con el distrito de Lurín), parte de la carretera Panamericana Sur (limita hacia el norte con el distrito de Chorrillos), la Av. Mateo Pumacahua (limita hacia el norte con San Juan de Miraflores) y el Litoral peruano (límite este del distrito).

Los bordes que delimitan los sectores internos del distrito son: la Av. Separadora Industrial, debido a que separa la zona residencial de la industrial, además por este borde pasa una vía férrea; la Av. Magisterio, la cual separa la zona agropecuaria de la residencial y parte de la Panamericana Sur , la cual separa la zona agropecuaria de la zona de playas. Estos bordes también son considerados sendas dentro del distrito.

Gráfico 5.1-2: Bordes de Villa el Salvador



Fuente: Google Maps
Elaboración: Propia

Gráfico 5.1-3: Vistas de los Bordes de Villa El Salvador



AV. PACHACUTEC



AV. LIMA



AV. MARÍA REICHE



CARRETERA PANAMERICANA SUR



LITORAL



AV. MATEO PUMACAHUA



AV. MAGISTERIO



AV. SEPARADORA INDUSTRIAL

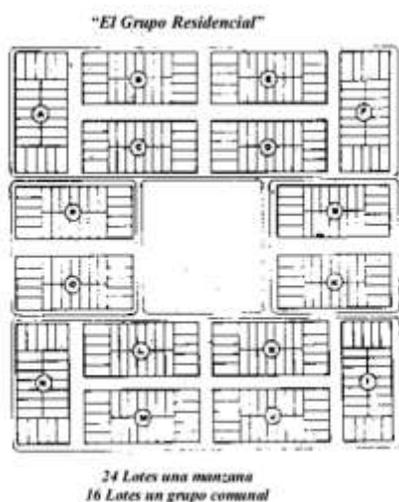
Fuente: Google Maps – Street View

B. Sendas del Distrito de Villa el Salvador:

En un primer momento clasificamos a los senderos según el tipo de vía que son, dentro de estos encontramos que el distrito cuenta con una única vía expresa, la cual es Carretera Panamericana Sur, la cual en un tramo funciona como límite del distrito y en otro tramos separa la zona agropecuaria de la zona de playas del distrito.

Dentro del distrito nos encontramos con que la trama urbana es reticular y bastante ordenada, esto se debe a la planificación de los pobladores al momento de asentarse en el distrito. Las vías arteriales cuentan con un asfaltado adecuado; son bastante anchas, lo cual permite existencia de bermas centrales, además también se perciben anchas debido a que las edificaciones a los lados de las vías son edificaciones de poca altura que por lo general no superan los 3 pisos; en el aspecto de arbolado notamos ausencia de vegetación debido a que el suelo del distrito es arenoso y hay muy pocos espacios verdes. De las vías colectoras podemos decir que son de trama es en cuadrícula; son vías angostas, sin embargo nos es muy notorio debido a que aún la altura de las edificaciones a lado de la vía son de baja altura; muchas de estas vías nos están asfaltadas no cuentan con veredas y con respecto al arbolado es casi nulo en estas sendas. Con respecto a las vías locales podemos decir que tienen cualidades parecidas a las colectoras; no obstante, las vías locales tienen casi una estructura determinada la cual forman los grupos residenciales, los cuales están conformados por 16 manzanas de 24 lotes cada una.

Gráfico 5.1-4: Grupo residencial de Villa el Salvador



Fuente: Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida sin Drogas (DEVIDA), 2006

Gráfico 5.1-5: Sendas del distrito de Villa el Salvador



Fuente: Google Maps.

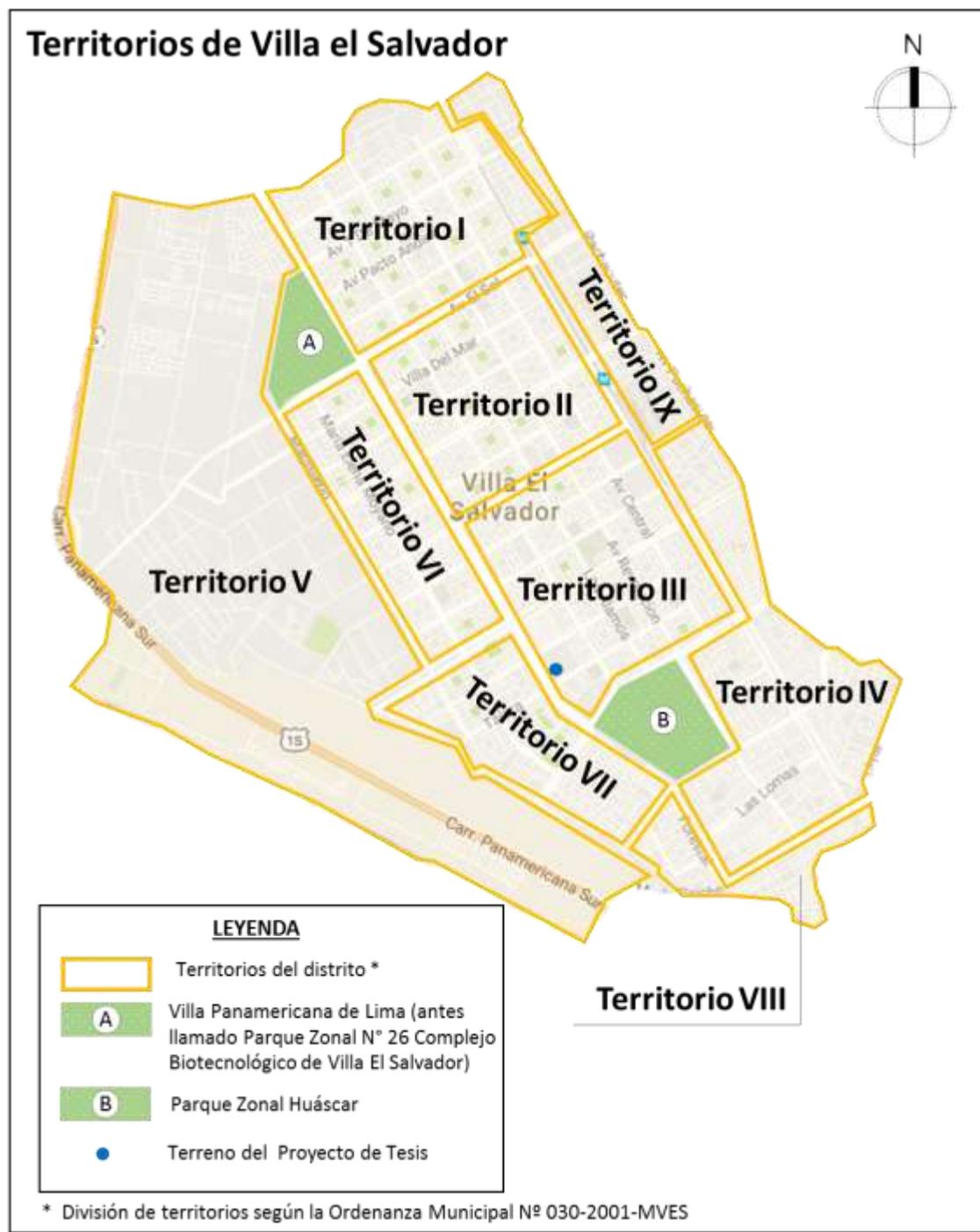
Elaboración: Propia

C. Barrios del distrito de Villa el Salvador:

Para describir la situación de los barrios en Villa el Salvador, debemos tomar en cuenta la organización actual territorial dada por la municipalidad del distrito, específicamente en la Ordenanza Municipal N° 030-2001-ALC-MVES, en la cual se organiza el distrito en 9 territorios y estos a su vez se organizan en sectores:

- Territorio I: Comprende los Sectores 1 y 8
- Territorio II: Comprende el Sector 2.
- Territorio III: Comprende el Sector 3.
- Territorio IV: Comprende la Urbanización Pachacámac.
- Territorio V: Zona de playas, agropecuaria y asociaciones de vivienda del Sector 5.
- Territorio VI: Sector 6 y Asociaciones de Vivienda.
- Territorio VII: Sectores 7, 9, 10, y AA. HH. del Cerro Lomo de Corvina.
- Territorio VIII: AA. HH. del Parque Metropolitano.
- Territorio IX: Parque Industrial.

Gráfico 5.1-6: Territorios del distrito de Villa el Salvador



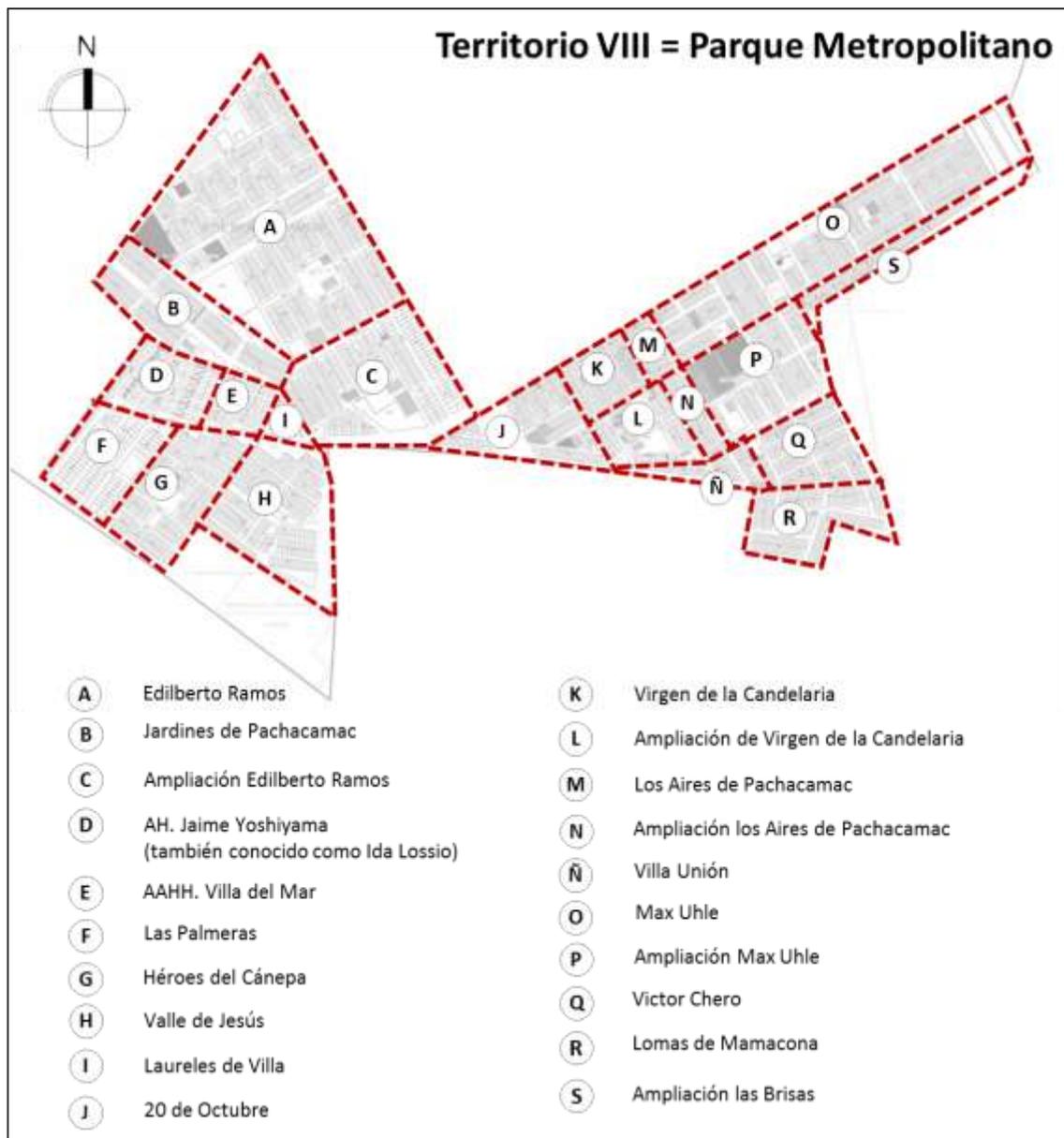
Fuente: Google Maps y Ordenanza Municipal N° 030-2001-ALC-MVES
 Elaboración: Propia

Gráfico 5.1-7: Sectores de los Territorios del distrito de Villa el Salvador



Fuente: Google Maps y Ordenanza Municipal N° 030-2001-ALC-MVES
 Elaboración: Propia

Gráfico 5.1-8: Sectores del Territorio VIII



Fuente: Municipalidad de Villa el Salvador, Desco y Google Maps
Elaboración: Propia

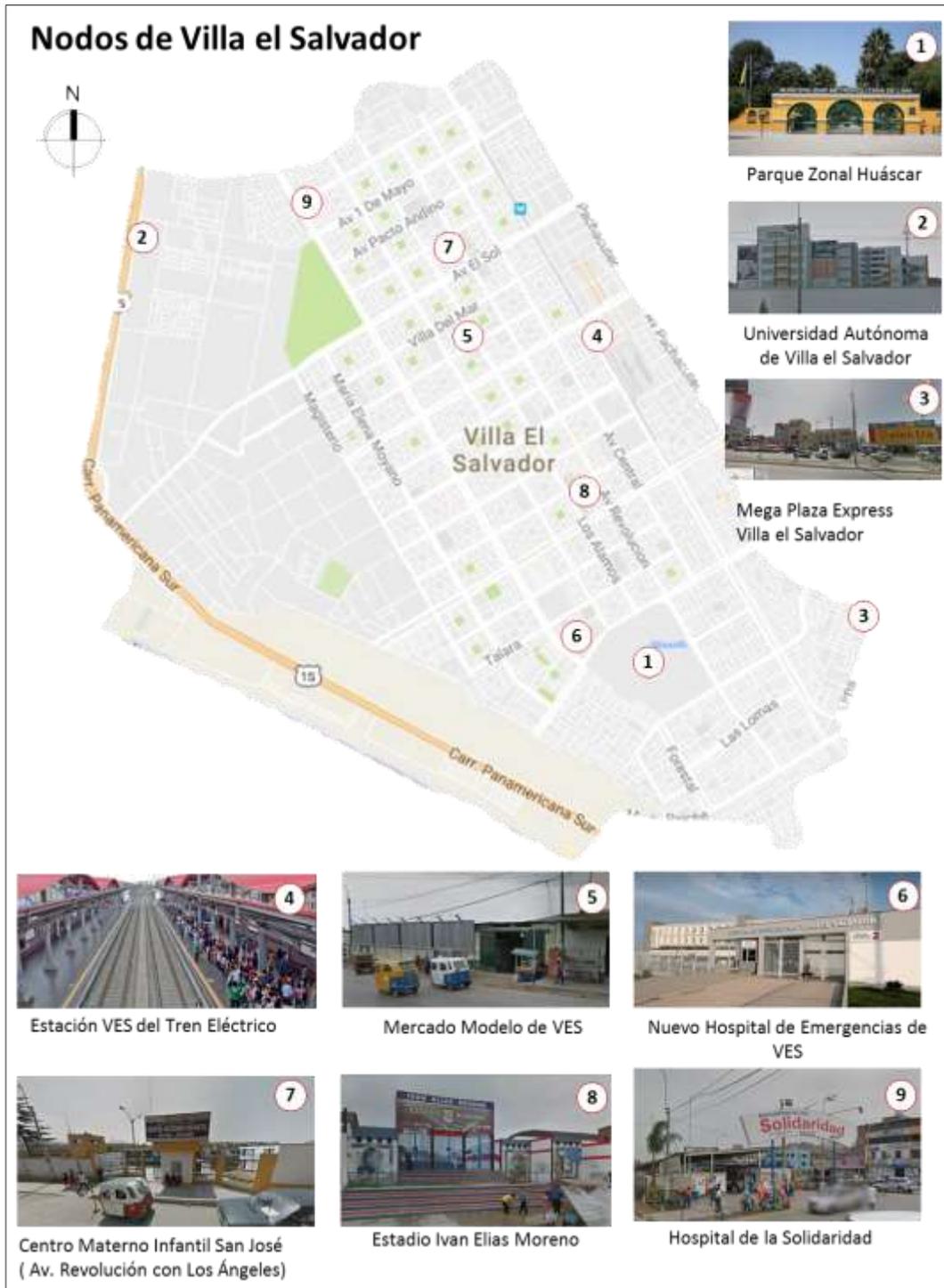
D. Nodos del distrito de Villa el Salvador:

A continuación los sitios más concurridos por los pobladores del distrito, dentro de los cuales resalta la estación del tren, el Mega Plaza Express de Villa el Salvador y el Estadio Iván Elías Moreno.

E. Mojones o Hitos del distrito de Villa el Salvador:

A continuación los lugares más reconocidos por los pobladores del distrito; dentro de los cuales resalta: el monumento a María Elena Moyano, el Parque zonal Huáscar, la Municipalidad distrital y el Mercado de Unicachi.

Gráfico 5.1-9: Nodos de Villa el Salvador



Fuente: Google Maps – Street View
 Elaboración: Propia

Gráfico 5.1-10: Hitos de Villa el Salvador



Fuente: Google Maps y Asociación "Amigos de Villa"
Elaboración: Propia

5.2. Características sísmicas del distrito de Villa El Salvador

Según Carlos Zavaleta, director de Centro Peruano-Japonés de Investigaciones Sísmicas y Mitigación de Desastres (CISMID), el 88% de las viviendas en el distrito de Villa el Salvador colapsarían de producirse un terremoto. (Diario “La República”, 15 de Nov. De 2012)⁷⁷

En otras noticias, el 05 de Abril de 2014, la página de América Noticias afirmó que; las zonas de mayor riesgo en el distrito de Villa el Salvador serían las zonas de: Lomo de Corvina, Santa Rosa de Villa, Collasuyo, 11 de Diciembre, 200 Millas, La Encantada y Cerro de Papa.⁷⁸

El sismólogo Julio Kuroiwa afirmó que el 90 % de las personas no está preparada ante la eventualidad de un sismo, a esto agregó que el 70 % de las casas situadas en los conos de Lima tienen deficiencia en la construcción; en esta afirmación se incluyó dentro de los principales al distrito de Villa el Salvador. (Periódico “Perú 21”, 29 de octubre de 2016)⁷⁹

El Centro Peruano Japonés de Investigaciones sísmicas y mitigación de desastres, de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de Ingeniería realizó un estudio de Microzonificación sísmica y vulnerabilidad en la ciudad de Lima, el cual tuvo como principal objetivo elaborar un mapa de microzonificación sísmica para el distrito de Villa el Salvador; de esta investigación sustrajimos las partes más importantes que hacían referencia a la zona en la cual se desarrolla nuestro proyecto de tesis; es decir, la zona 3 del distrito de Villa el Salvador. De la zona 3 se afirma que:

⁷⁷ CAMPOS, Cynthia. “Villa El Salvador: El Distrito más vulnerable frente a un sismo”. Diario La República –sitio web. Publicado el 15 de noviembre de 2012. Consulta: 17 de enero de 2017.

⁷⁸ AMÉRICA NOTICIAS. “¿Qué zonas de Lima serían las más vulnerables ante un terremoto?”. AMÉRICA TV-sitio web. Publicado el 05 de abril de 2014. Consulta: 17 de enero de 2017.

⁷⁹ PERU21.PE. “Tres zonas sísmicas son las de mayor riesgo en el Perú”. PERU21.PE. Publicado el 29 de octubre de 2016 Consulta: 17 de enero de 2017.

“Superficialmente presentan depósitos de relleno o suelo natural. El espesor del relleno encontrado varía de 0.30 m a 1m de profundidad, persistiendo en algunas zonas hasta 2.5, 3 m y 6 m de profundidad “. ⁸⁰

“Los resultados del análisis químico, registrados en los diferentes estudios recopilados, demuestran en su mayoría que no existen problemas de agresión del suelo a los elementos de cimentación, dado que la presencia de sulfatos y sales solubles totales en el agua es menor que 1000 ppm y 15000 ppm respectivamente”. ⁸¹

En función a los perfiles estratigráficos y tipos de suelos identificados en las diferentes áreas del distrito de Villa El Salvador, el estudio concluyo en dividir el distrito de Villa el Salvador en cuatro zonas, encontrándose nuestro terreno en la zona III, la cual presenta las siguientes características:

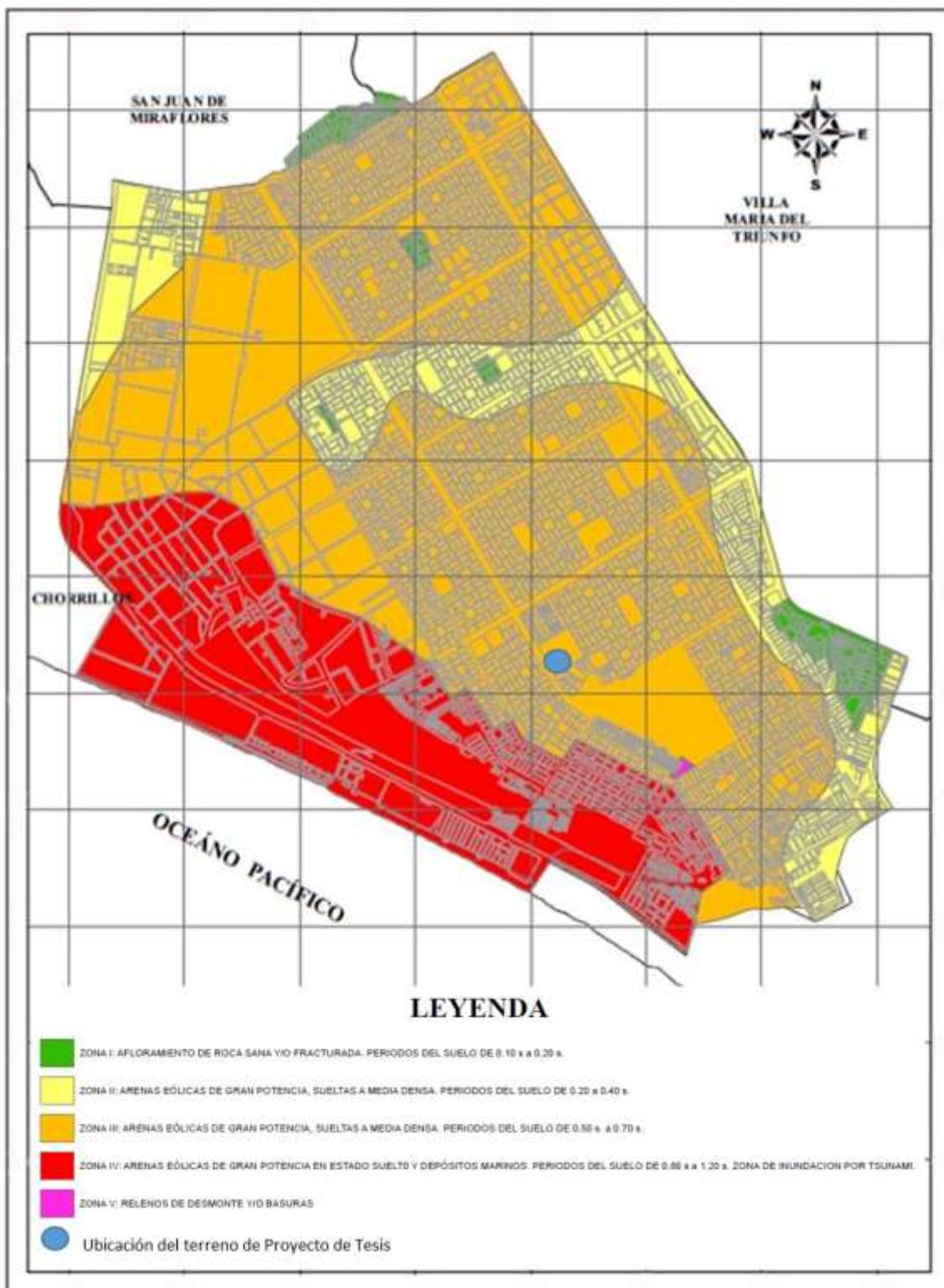
“Zona III: Esta zona está conformada por los depósitos de arenas eólicas. El perfil estratigráfico en esta zona indica rellenos de 0.30 a 1.0 m de espesor llegando en algunos lugares a persistir hasta los 2.5 m. Debajo de este material subyace un suelo conformado predominantemente por arenas limosas, mal gradadas, que se caracterizan por tener una compacidad suelta a media densa, llegando a un estado compacto a profundidades mayores a 10.0. En general el terreno de cimentación está conformado por estratos de arenas finas de gran potencia, las cuales se encuentran ligeramente húmedas, sueltas a media densas con cuyas características de resistencia se obtienen valores de capacidad de carga de 0.80 a 1.20 Kg/cm², considerando una cimentación corrida de 0.60 m de ancho a la profundidad de cimentación de 1.40 a 2.20 m.” ⁸²

Gráfico 5.2-1: Plano de Microzonificación sísmica del distrito de Villa el Salvador

⁸⁰ CENTRO PERUANO JAPONÉS DE INVESTIGACIONES SÍSMICAS Y MITIGACIÓN DE DESASTRES (CISMID) Y UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA (UNI). “*Microzonificación sísmica del distrito de Villa el Salvado*”r. Lima: 2011. P 12

⁸¹ CENTRO PERUANO JAPONÉS DE INVESTIGACIONES SÍSMICAS Y MITIGACIÓN DE DESASTRES (CISMID) Y UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA (UNI). “*Microzonificación sísmica del distrito de Villa el Salvado*”r. Lima: 2011. P 14

⁸² CENTRO PERUANO JAPONÉS DE INVESTIGACIONES SÍSMICAS Y MITIGACIÓN DE DESASTRES (CISMID) Y UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA (UNI). “*Microzonificación sísmica del distrito de Villa el Salvador*”r. Lima: 2011. P 15



Fuente: CISMID, 2011

5.3. Zonificación

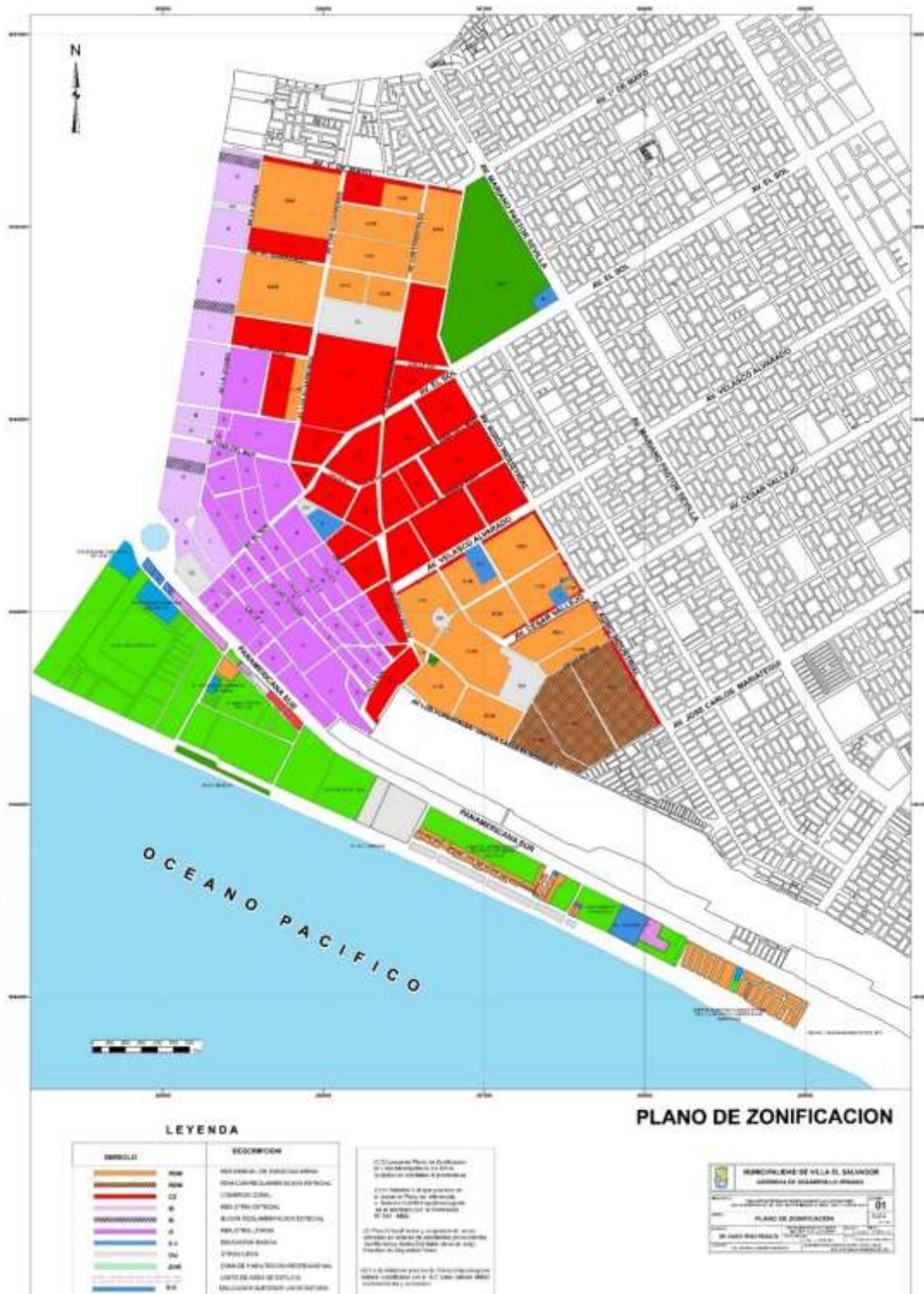
La zonificación más actual del distrito corresponde a la del año 2006, sin embargo; la Municipalidad distrital ha presentado un avance del nuevo plano de zonificación que corresponde al del año 2016, en el cual solo se desarrolla una parte de la zona agropecuaria y una parte de la zona de playas. A continuación ambos planos mencionados:

Gráfico 5.3-1: Plano de Zonificación del distrito de Villa el Salvador (2006)



Fuente: MUNICIPALIDAD DE VILLA EL SALVADOR.

Gráfico 5.3-2: Avance del Plano de Zonificación del distrito de Villa el Salvador (2016)



Fuente: MUNICIPALIDAD DE VILLA EL SALVADOR.

5.4. Equipamiento

5.4.1. Sector Educación

De acuerdo al análisis que realizamos del Distrito de Villa El Salvador, observamos que éste cuenta con el equipamiento completo en el sector educación, lo cual hace que sobresalga en comparación de los distritos cercanos a él. Entre las instituciones que encontramos están los colegios privados y públicos, en nivel inicial, primaria y secundaria; así como Universidades prestigiosas de nuestro país. Por lo cual podemos deducir que el distrito logra abastecer a su población en todo el ámbito educacional. (Ver Gráfico 5.4-1).

5.4.2. Sector Salud

De acuerdo al análisis que realizamos del Distrito de Villa El Salvador con respecto a los Centros de Salud, éste cuenta en su mayoría con Centros Materno-Infantil, los cuales se encuentran en mal estado. También cuenta con un hospital de ESSALUD el cual abarca la atención del distrito. Existe el Hospital denominado "Hospital Villa Salud" el cual trata de abarcar las necesidades de los ciudadanos del distrito de manera particular pero no es suficiente (Ver Gráfico 5.4-2).

5.4.3. Zonas de Recreación Pública

De acuerdo a lo establecido por el Distrito de Villa El Salvador, éste tenía planificado contar con áreas verdes cada cierto tramo los cuales abastezcan a los vecinos más cercanos, sin embargo, a pesar que se cuenta con el espacio establecido y destinado, estos parques se encuentran en mal estado y poco desarrollado. Por otro lado, encontramos un Parque Zonal, El Parque Huáscar, considerado el pulmón de Lima Sur, por tener grandes áreas verdes y espacios con diversidad en recreación pública (Ver Gráfico 5.4-3).

5.4.4. Zona Agropecuaria

La crianza avícola se realiza en esta zona, y su producción se destina al Mercado Metropolitano y al mercado local, de igual manera ocurre con la crianza del ganado porcino y vacuno. La actividad agrícola se realiza a través de asociaciones, cuyos cultivos producen forrajes y un mínimo destinado a productos de pan llevar; ya que los terrenos son regados

con aguas servidas sin tratamiento⁸³. Sin embargo, encontramos también industrias destinadas a la fabricación de materiales de construcción (Ver Gráfico 5.4-4).

5.4.5. Zonas Comerciales

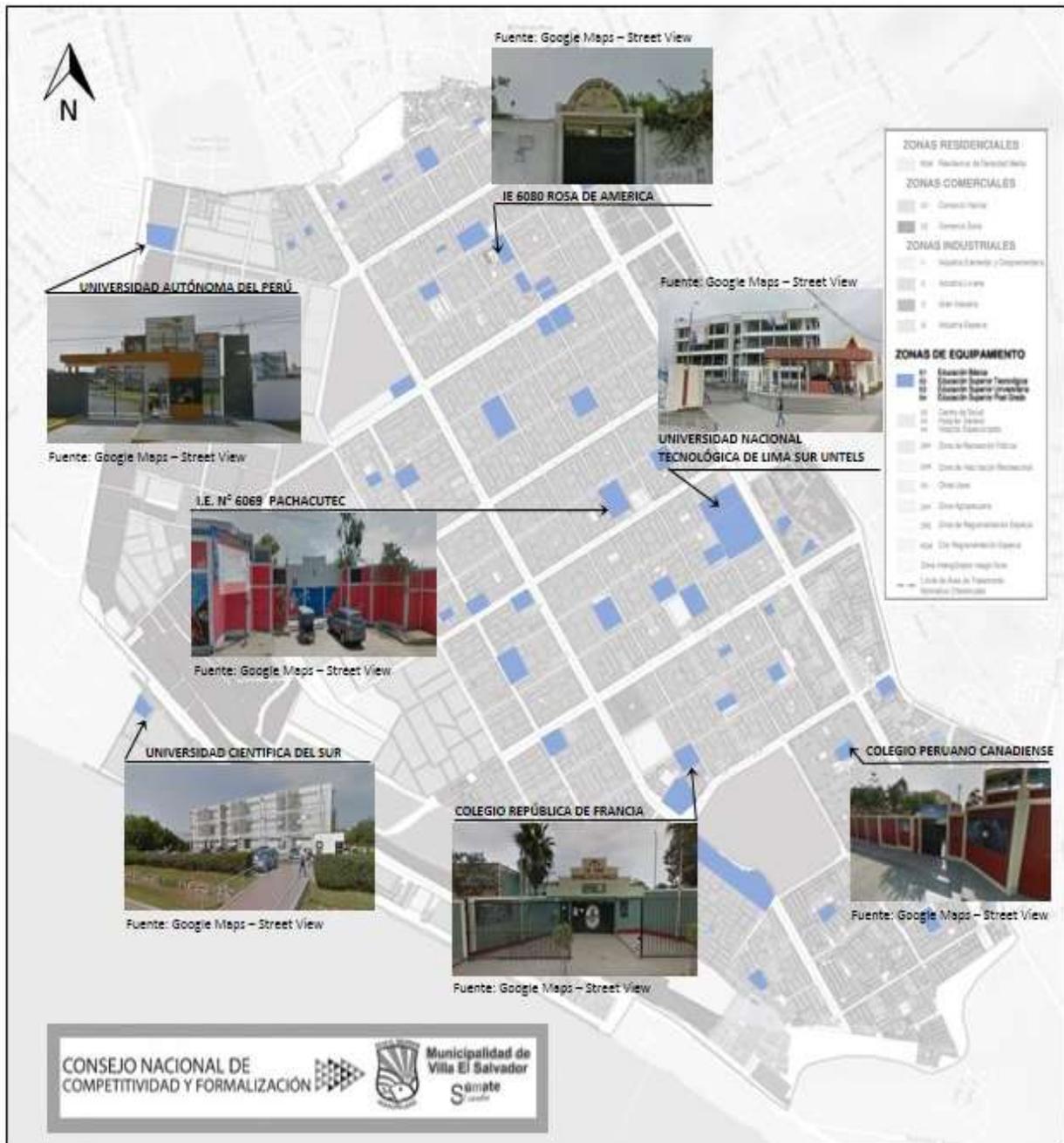
El Distrito de Villa El Salvador está equipado de comercio vecinal y zonal. Pudimos encontrar mercados como el Mercado Unicachi, el cual ofrece productos de primera necesidad al por mayor y menor. También encontramos Galerías de venta de mobiliario para el hogar u oficina los cuales abastecen a la zona de Lima Sur, así como un Centro Comercial el cual logra satisfacer las necesidades del usuario de Villa EL Salvador (Ver Gráfico 5.4-5).

5.4.6. Zonas Industriales

En las zonas industriales del Distrito de Villa El Salvador, podemos encontrar fábricas que se encargan de crear elementos para la construcción como estructuras metálicas y rejillas, cemento, etc. También encontramos fábricas de muebles, por lo cual el distrito es muy concurrido, y envasadoras de gas (Ver Gráfico 5.4-6).

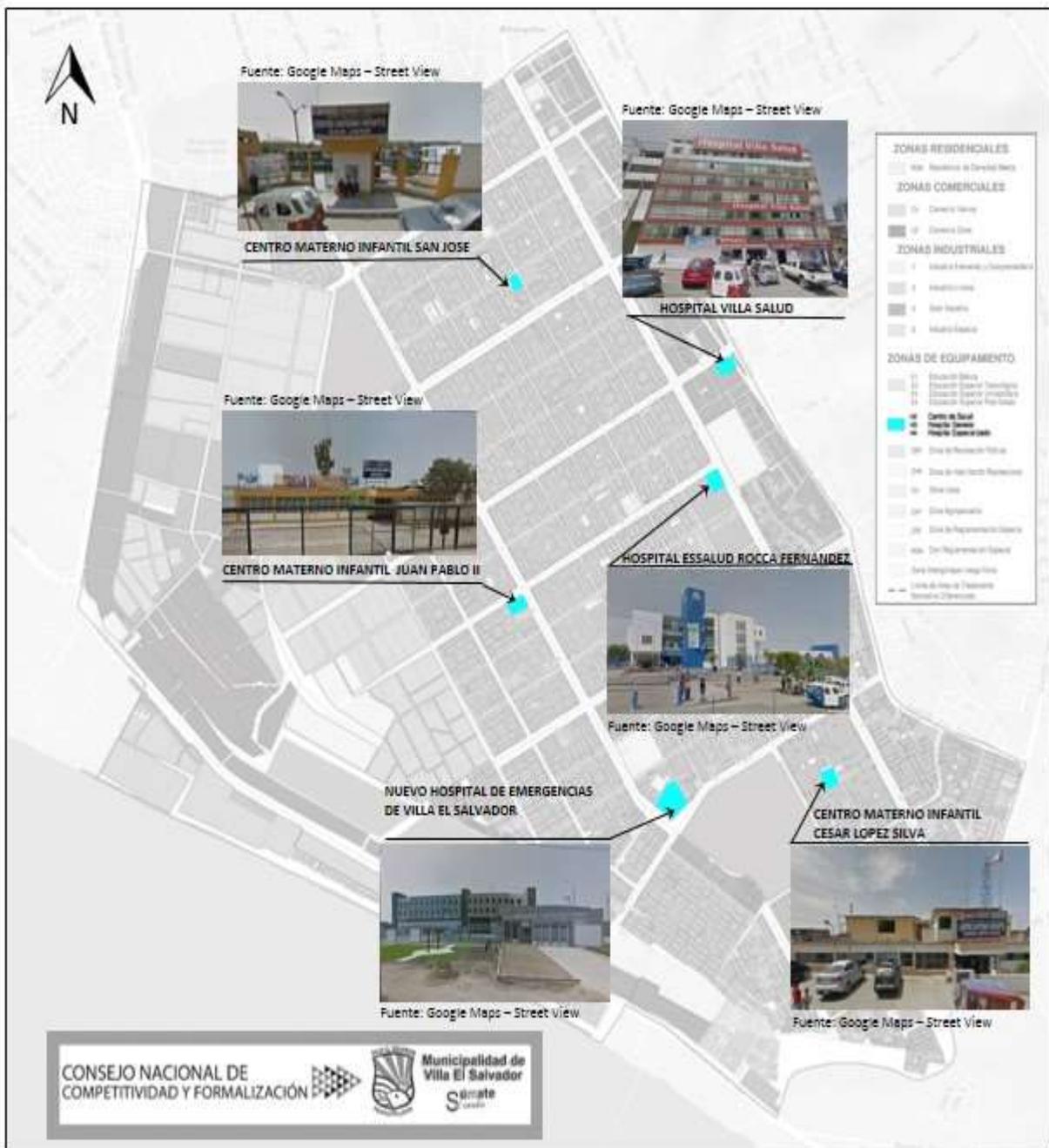
⁸³ INSTITUTO NACIONAL DE DESARROLLO URBANO - INADUR (1996) *“Plan Urbano de Villa El Salvador – Volumen 1”*. Lima. Pág. 12. Consulta: 21 de febrero de 2017

Gráfico 5.4-1: Equipamiento Sector Educación en Villa El Salvador



Fuente: Consejo Nacional de Competitividad y Formalización – Municipalidad de Villa El Salvador
 Elaboración: Propia

Gráfico 5.4-2: Equipamiento Sector Salud en Villa El Salvador



Fuente: Consejo Nacional de Competitividad y Formalización – Municipalidad de Villa El Salvador
 Elaboración: Propia

Gráfico 5.4-3: Equipamiento Zonas de Recreación Pública en Villa El Salvador



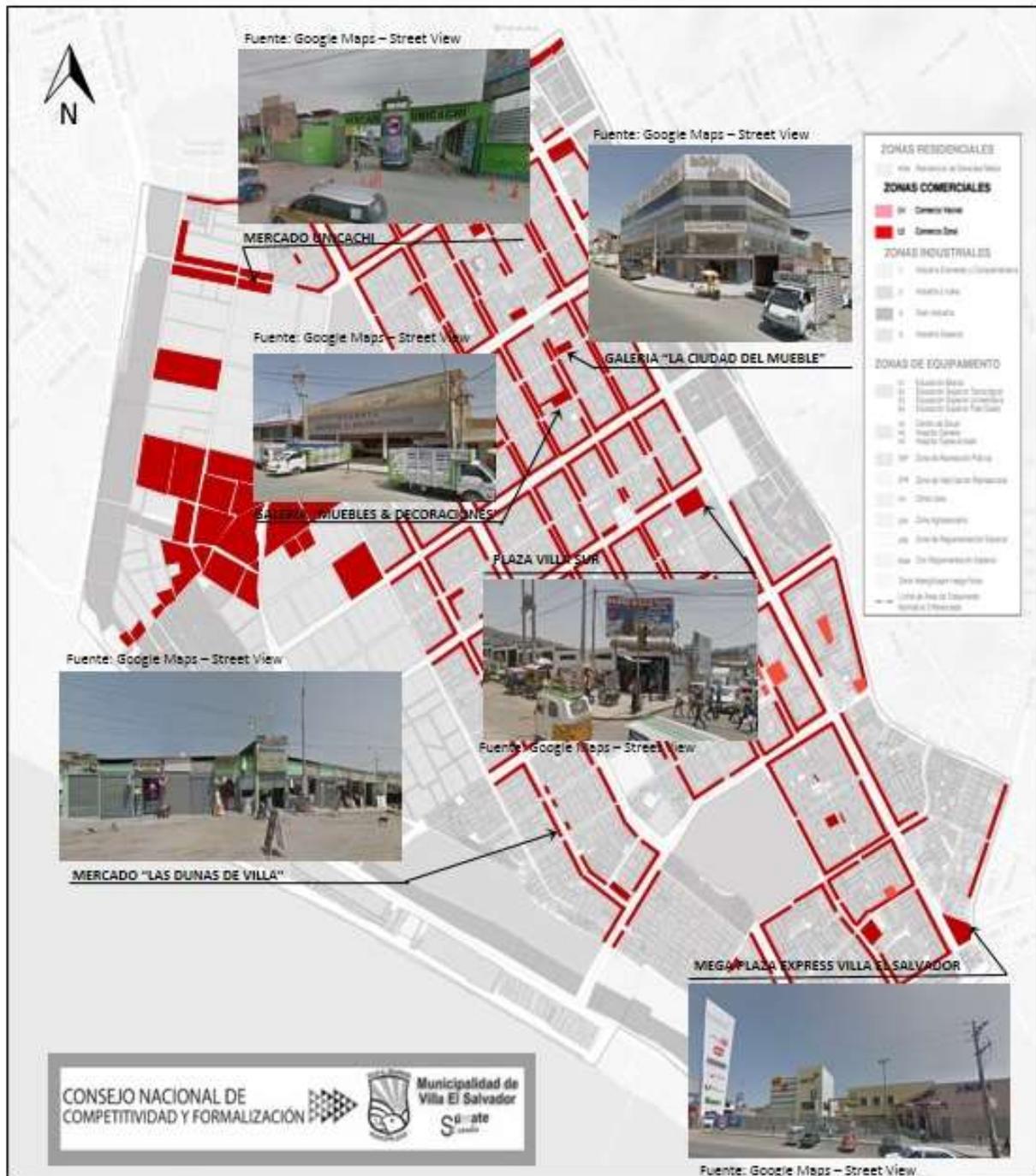
Fuente: Consejo Nacional de Competitividad y Formalización – Municipalidad de Villa El Salvador
 Elaboración: Propia

Gráfico 5.4-4: Equipamiento Zona Agropecuaria en Villa El Salvador



Fuente: Consejo Nacional de Competitividad y Formalización – Municipalidad de Villa El Salvador
 Elaboración: Propia

Gráfico 5.4-5: Equipamiento Zonas Comerciales en Villa El Salvador



Fuente: Consejo Nacional de Competitividad y Formalización – Municipalidad de Villa El Salvador
 Elaboración: Propia

5.4.1. Intensidad de Flujos

Gráfico 5.4-7: Flujo vehicular por las mañanas



Fuente: Google Maps

Elaboración: Propia

Por las mañanas de Lunes a Sábado a las 8 a.m. presenta tránsito pesado por la Av. El Sol, el cual conecta directamente la Panamericana Sur con el distrito. Lo mismo ocurre con la intersección de las avenidas principales como Av. Arriba Perú, Av. Jorge Chavez, Av. Cesar Vallejo, Av. José Carlos Mariátegui con la Av. Mariano Pastor Sevilla y Avenida Central.

Gráfico 5.4-8: Flujo vehicular por las tardes

Fuente: Google Maps
 Elaboración: Propia

Por las tardes de Lunes a Sábado a las 12 pm presenta tránsito pesado por la Av. Revolución, el cual se caracteriza por ser una zona comercial; y a su vez en ella encontramos varios centros educativos, por lo cual también se genera congestión vehicular debido a la salida de estudiantes de los centros de estudio.

Gráfico 5.4-9: Flujo vehicular por las noches

Fuente: Google Maps
 Elaboración: Propia

Por las noches de Lunes a Sábado a partir de las 6 pm presenta tránsito moderado en mayoría de sus avenidas principales. Además se observa tránsito pesado en aquellas avenidas que dan acceso desde otro distrito hacia el distrito de villa el salvador.

5.4.2. Accesibilidad

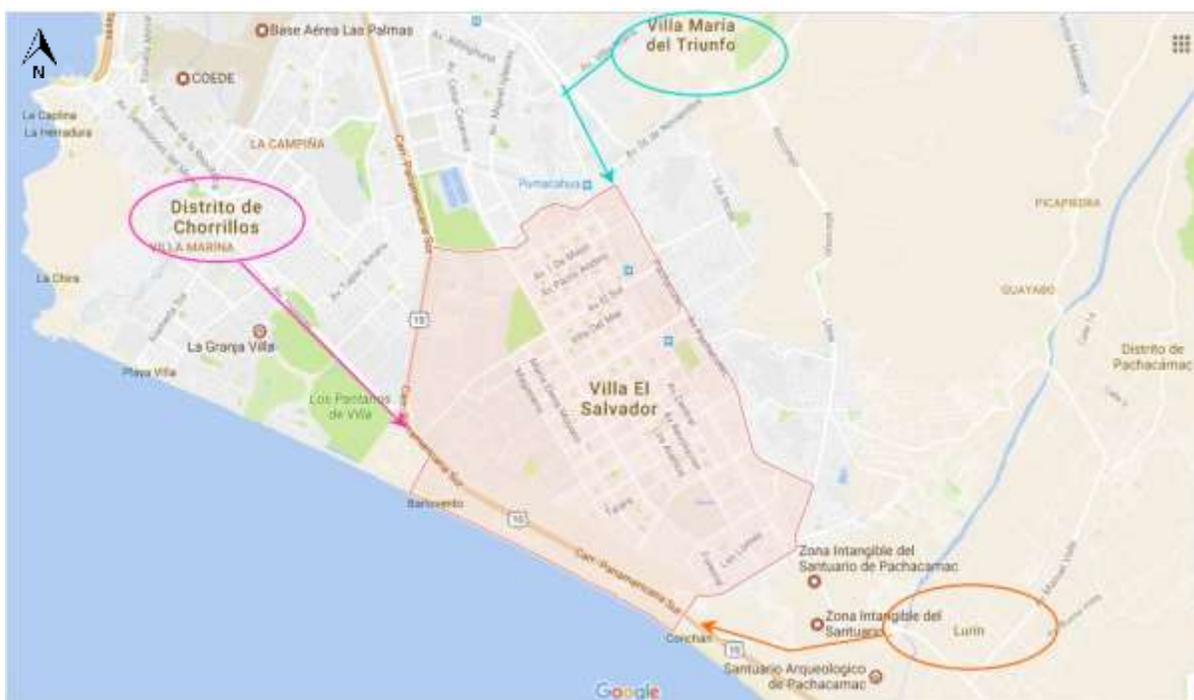
5.4.2.1. Accesibilidad al Distrito de Villa El Salvador

El distrito de Villa El Salvador colinda con tres distritos, entre ellos esta: Distrito de Chorrillos, Distrito de Villa María del Triunfo y Distrito de Lurín.

Las avenidas principales para poder acceder al distrito de Villa El Salvador son las siguientes:

- Avenida Pachacutec: Desde el Distrito de Villa María del Triunfo.
- Carretera Panamericana Sur: Desde el Distrito de Chorrillos.
- Antigua Panamericana Sur: Desde el Distrito de Lurín.

Gráfico 5.4-10: Accesibilidad al Distrito de Villa El Salvador



Fuente: Google Maps
Elaboración: Propia

CAPITULO VI

EL PROYECTO

CAPITULO VI: EL PROYECTO

El proyecto de Centro de Servicios empresariales en el distrito de Villa el Salvador, lo llamaremos **“Prístino”**, que significa: primero, primitivo, original; y elegimos este nombre debido a que este centro sería el primer edificio de este tipo en el distrito.

6.1. Localización y Ubicación del Proyecto Arquitectónico

El proyecto se desarrollará en Lima-Perú, en el distrito de Villa el Salvador, en la zona Sur de Lima Metropolitana; específicamente en el cruce de las avenidas Av. Mariano Pastor Sevilla y la Calle Talara; siendo esta primera, una vía arterial del distrito y mencionamos esto debido que para nosotras era importante ubicar al proyecto en una vía importante del distrito para que tuviera mayor accesibilidad. También podemos decir sobre la ubicación del proyecto lo siguiente: está ubicado el Lote 01 de la Manzana “A”, del sector tres y grupo número 30 del Pueblo Joven Villa El Salvador, en el distrito de Villa El Salvador. El terreno se encuentra a menos de 15 minutos de la zona industrial del distrito y muy cerca a las nuevas zonas comerciales de Villa el Salvador.

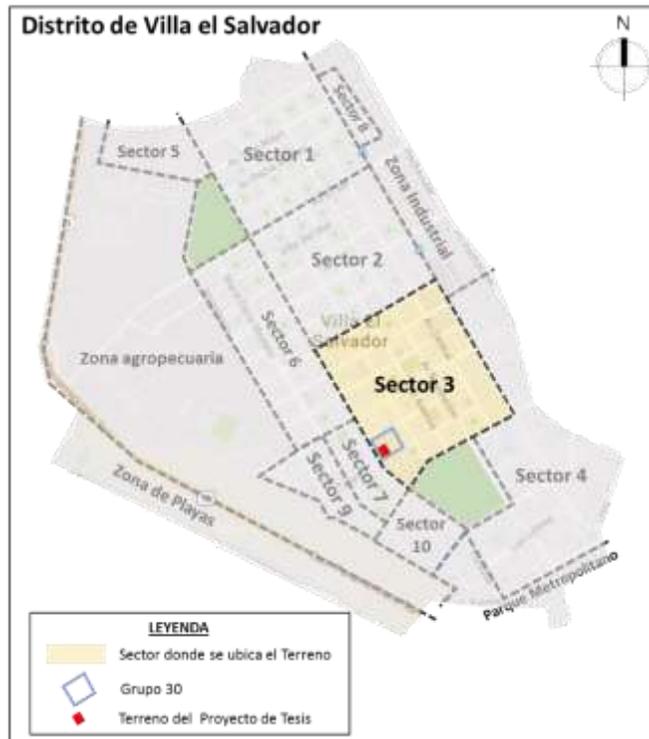
Actualmente el terreno es propiedad de la Municipalidad de Villa el Salvador, está cercado y no hay ninguna construcción en él. A continuación un cuadro resumen de la ubicación del terreno.

Cuadro 6.1-1: Ubicación de terreno- cuadro resumen

CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES “PRÍSTINO”	
DEPARTAMENTO	: LIMA
PROVINCIA	: LIMA
DISTRITO	: VILLA EL SALVADOR
PUEBLO JOVEN	: VILLA EL SALVADOR
GRUPO	: 30
SECTOR	: 3
MANZANA	: A
LOTE	: 01
AVENIDA	: AV. MARIANO PASTOR SEVILLA S/N (CRUCE CON CA. TALARA)

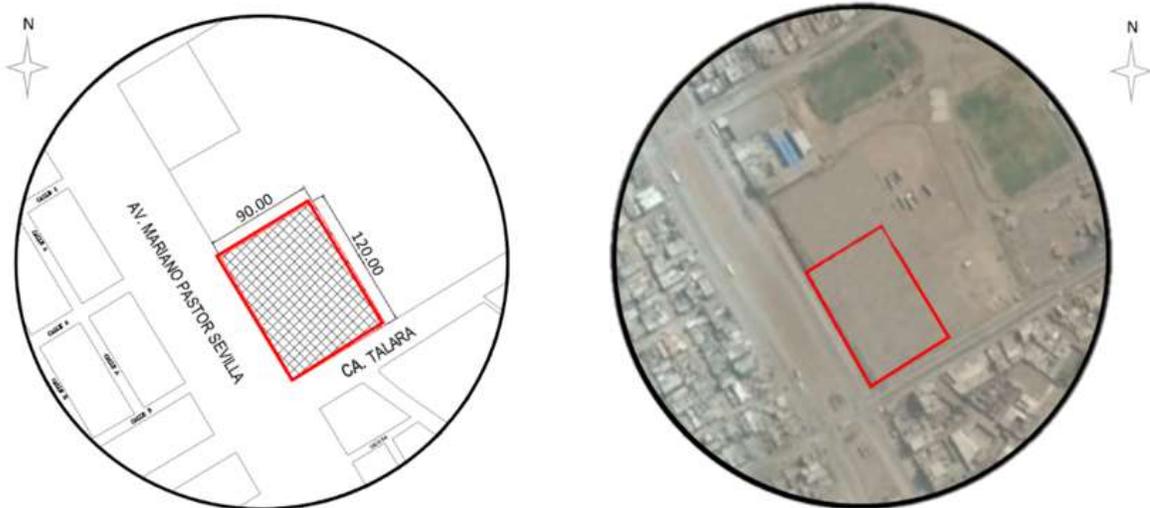
Elaboración: Propia

Gráfico 6.1-1: Ubicación de terreno en el distrito



Elaboración: Propia

Gráfico 6.1-2: Vista al terreno: en plano y vista satelital



Vista en el Plano del Terreno

Vista satelital del Terreno

Elaboración: Propia

6.2. Características del Terreno

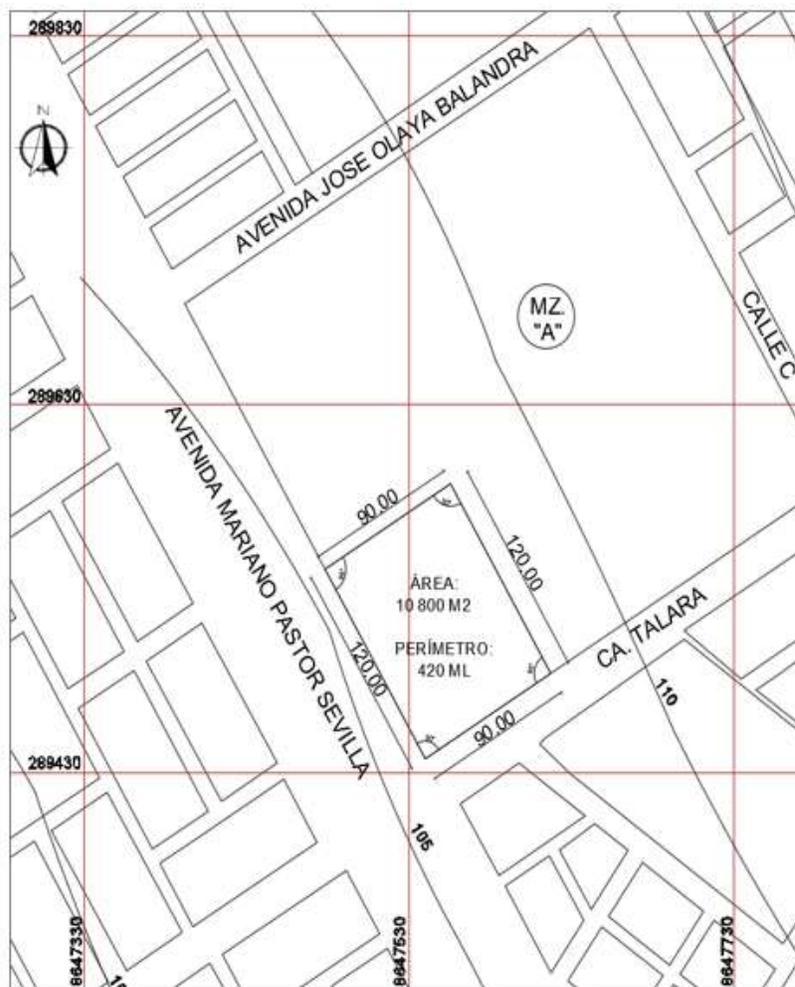
6.2.1. Área

El terreno tiene forma rectangular y al encontrarse en esquina colinda con una avenida, una calle y dos vecinos; además abarca un área de 10,8000 m².

6.2.2. Límites y dimensiones

- Por el noroeste: Terreno desocupado (90 ml.)
- Por el noreste: Terreno perteneciente a la Liga del futbol de Villa el Salvador, aún no hay nada construido en este espacio. (120 ml.)
- Por el suroeste: Av. Mariano Pastor Sevilla (120 ml.)
- Por el sureste: Ca. Talara (90 ml.)

Gráfico 6.2-1: Dimensiones del Terreno



Elaboración: Propia

6.2.3. Topografía

El terreno es prácticamente plano en su totalidad, por lo que tiene una pendiente casi uniforme de sur a norte de 1°.

6.2.4. Normativa del Terreno

Actualmente la zonificación del terreno es OU (Otros usos), pero mediante “La ordenanza N° 933-MML”, que modifica el plano de zonificación de un terreno del distrito de villa el Salvador, la zonificación de terreno será modificada a CZ (Comercio Zonal) , lo cual permitirá la construcción del Centro de servicios empresariales que proponemos.

Se elaboró el proyecto de acuerdo a los parámetros obtenidos del terreno, del cual obtuvimos como área libre con 6,183.28 m² de área libre, lo que representa más de la mitad de terreno, es decir el 57.25% del terreno total de 10,800 m². El área techada es de 4,616.72 m² y esta implica 3 bloques, que son el empresarial, el de capacitación y el auditorio. A continuación el cuadro normativo del proyecto:

Cuadro 6.2-1: Cuadro Normativo

CUADRO NORMATIVO			CUADRO DE ÁREAS		
PARÁMETROS NORMATIVOS	R.N.E.	PROYECTO	DESCRIPCIÓN	ÁREA	TOTAL
ZONIFICACIÓN	C.Z. (COMERCIO ZONAL)	C.Z. (COMERCIO ZONAL)	SÓTANO	9538.29 m ²	
USOS PERMITIDOS	CENTRO EMPRESARIAL / SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	CENTRO EMPRESARIAL / SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	PRIMER PISO	4616.72 m ²	
			SEGUNDO PISO	4616.72 m ²	
ALTURA MÁXIMA DE EDIFICACIÓN	16 PISOS	15 PISOS	TERCER PISO	3557.92 m ²	
			CUARTO PISO	3557.92 m ²	
ÁREA LIBRE MÍNIMO (% DE LOTE)	35%	57.25% (6183.28 m ²)	QUINTO PISO	2362.44 m ²	
RETIROS	Av. Mariano Pastor: 5.00 ml	Av. Mariano Pastor: 7.50 ml	PISOS SUPERIORES	17353.33 m ²	
	Ca. Talara: 3.00 ml	Ca. Talara: 15.50 ml	ÁREA TOTAL CONSTRUIDA		45398.46 m ²
REQUERIMIENTO DE ESTACIONAMIENTO	De acuerdo al área comercial rentable del proyecto. (1 est. c/ local comercial)	206	ÁREA DE TERRENO		10800.00 m ²
			ÁREA LIBRE		6183.28 m ²

Elaboración: Propia

6.2.5. Relación con el Entorno

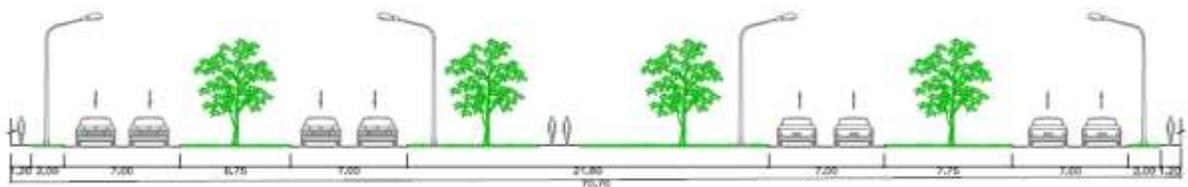
El terreno tiene relación inmediata con las vías que lo limitan las cuales son Av. Mariano Pastor Sevilla y la Ca. Talara; a continuación la sección de las vías mencionadas. También podemos decir que el C.S.E. Prístino, se propone como un objeto urbano con presencia, que otorga al espacio exterior características de bienestar y exclusividad.

Gráfico 6.2-2: Relación con el entorno inmediato (Avenida y calle)



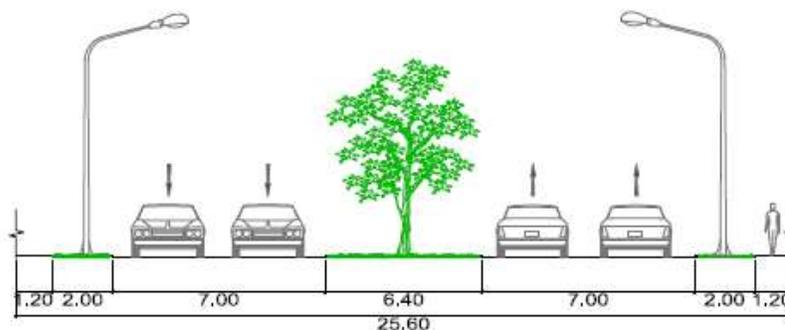
Elaboración: Propia

Gráfico 6.2-3: Sección de Vía de Av. Mariano Pastor



Elaboración: Propia

Gráfico 6.2-4: Sección de Vía de Calle Talara



Elaboración: Propia

Por otro lado, el terreno tiene también relación con el equipamiento de su cercanía, es así que hacemos un reconocimiento de los edificios que están a 2 cuadras a la redonda del terreno. En este reconocimiento notamos que en la misma cuadra en que se ubica el terreno, en la recta de la Av. Mariano Pastor, el proyecto se relaciona con un colegio de 4 pisos y una iglesia de 2 pisos. Podemos concluir de esto que el proyecto está bien localizado, pues está muy cerca de avenidas principales y de variado equipamiento comercial y de servicio a la comunidad.

Gráfico 6.2-5: Relación con el equipamiento cercano



1 Iglesia Cristiana Pentecostés



4 Parque Municipal Huáscar



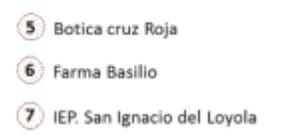
2 Colegio Internacional Elim



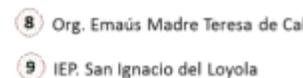
11 Liga del Futbol de Villa el Salvador



3 Iglesia Cristiana Pentecostés



5 Botica cruz Roja



6 Farma Basilio

7 IEP. San Ignacio del Loyola

8 Org. Emaús Madre Teresa de Calcuta

9 IEP. San Ignacio del Loyola

Elaboración: Propia

6.2.6. Accesos al Terreno

Para acceder al terreno, explicaremos cinco formas de acceder, desde los distritos vecinos de Villa El Salvador. Hemos tomado en cuenta las principales avenidas para definir los accesos y rutas que explicaremos a continuación:

Gráfico 6.2-6: Accesibilidad al terreno



Fuente: Google Maps / Elaboración: Propia

- ACCESO N° 1 Av. Huaylas - Av. El Sol – Av. Pastor Sevilla. (Desde Chorrillos)
- ACCESO N° 2 Av. Pachacutec - Av. El Sol – Av. Pastor Sevilla. (Desde V.M.T.)
- ACCESO N° 3 Av. Pachacutec - Av. Mariategui – Av. Pastor Sevilla. (Desde V.M.T.)

- ACCESO N° 4 Av. Pachacutec - Av. 200 Millas – Av. Pastor Sevilla. (Desde Lurín)
- ACCESO N° 5 Carr. Panam. Sur - Av. Reiche – Av. Separadora Industrial – Av. Pastor Sevilla (Desde Lurín)

6.2.7. Factores Ambientales⁸⁴

El cuadro de Datos Climáticos que Lima, nos brinda, como departamento; muestra que Lima tiene un clima templado. Los días más calurosos se dan en los días de verano, durante los meses de Diciembre, Enero y Febrero, llegando a alcanzar una temperatura de hasta 30°C. Estos meses se caracterizan también por tener más horas de sol en promedio al día.

Los días más fríos del año se dan durante el invierno, la temperatura desciende desde el mes de Junio poco a poco hasta el mes de Agosto, en donde la temperatura puede alcanzar los 14° C; lo cual también es un indicador de clima templado.

La humedad de nuestra ciudad es alta, por lo cual es necesario tenerlo en cuenta para el adecuado empleo de materiales en fachadas y se pueda realizar un buen mantenimiento.

Con respecto a las precipitaciones en nuestra ciudad, son casi nulas. Lima se caracteriza por tener pocas lluvias durante el verano e incluso el invierno, comparado con otras ciudades de nuestro país.

También realizamos el cuadro de Confort térmico de Lima, en donde mostramos al Ábaco Psicométrico, el cual nos indica la zona de confort según las temperaturas máximas media y mínimas media; así como las Humedades Relativas máximas media y mínimas media.

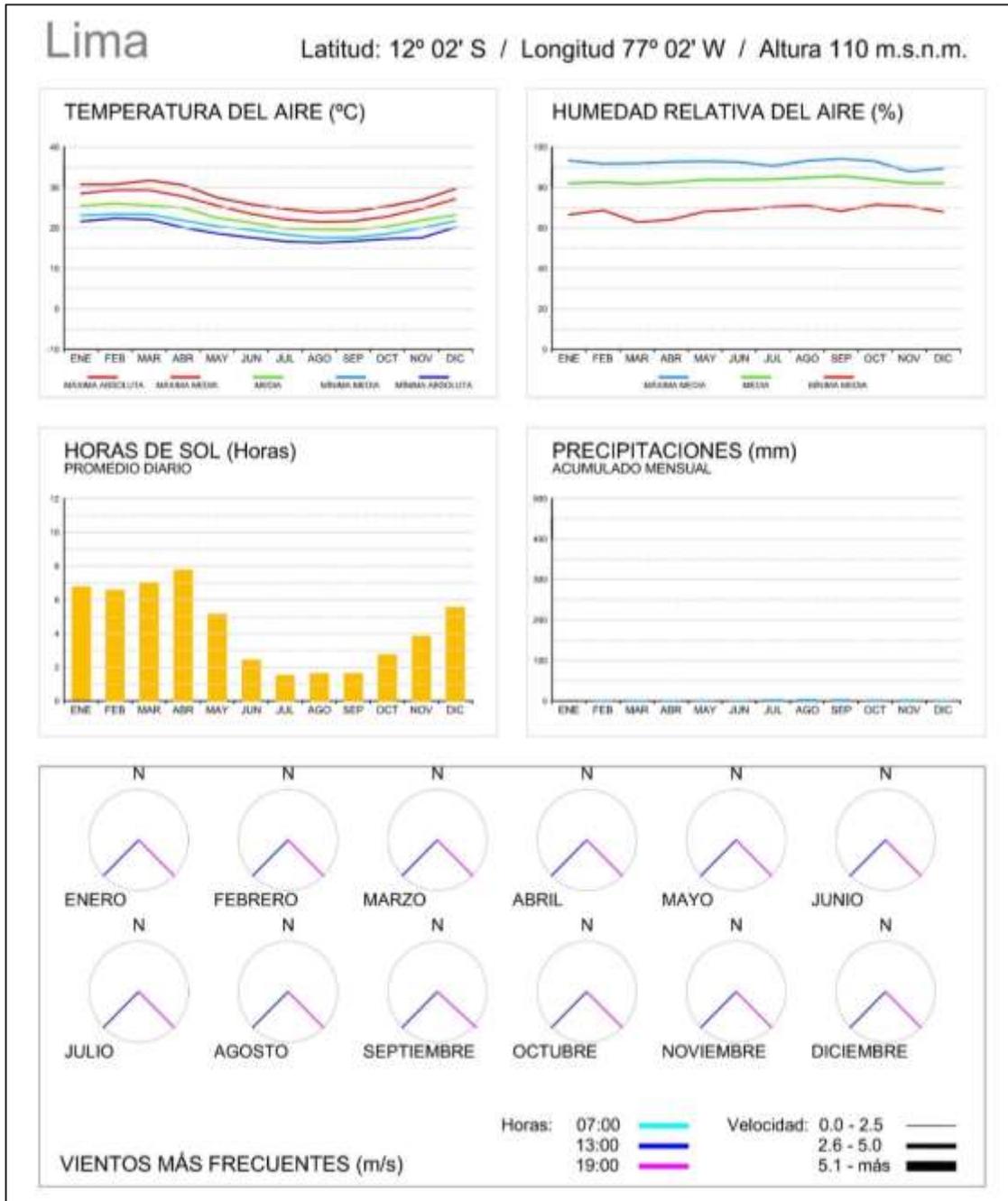
Por lo cual, según lo que podemos visualizar, durante la mayoría de los meses del año, de acuerdo a la humedad y temperatura, la ciudad de Lima se encuentra dentro de la zona de Confort. Lo cual nos ayuda a resolver de manera más rápida y eficaz las estrategias de diseño a tomar en cuenta, que son ⁸⁵:

- Ganancia Interna: Es la capacidad de aprovechar el calor generado al interior de la edificación. Esta estrategia es óptima durante el invierno.
- Ventilación diurna: Consiste en la renovación y movimiento del aire dentro de un ambiente. Esta estrategia es óptima durante el verano en las horas más cálidas del día.

⁸⁴ WIESER, Martin (2011). *Geometría Solar para Arquitectos*. Lima: Universidad Ricardo Palma.

⁸⁵ WIESER, Martin (2011). *Consideraciones Bioclimáticas en el diseño arquitectónico: El Caso Peruano*. Lima: Departamento de Arquitectura – Pontificia Universidad Católica del Perú.

Gráfico 6.2-7: Datos climáticos de Lima



Fuente: Geometría Solar para Arquitectos.

Elaboración: Propia

Gráfico 6.2-8: Ábaco Psicométrico



Fuente: Geometría Solar para Arquitectos.

Elaboración: Propia

6.2.8. Accesibilidad a Servicios Básicos

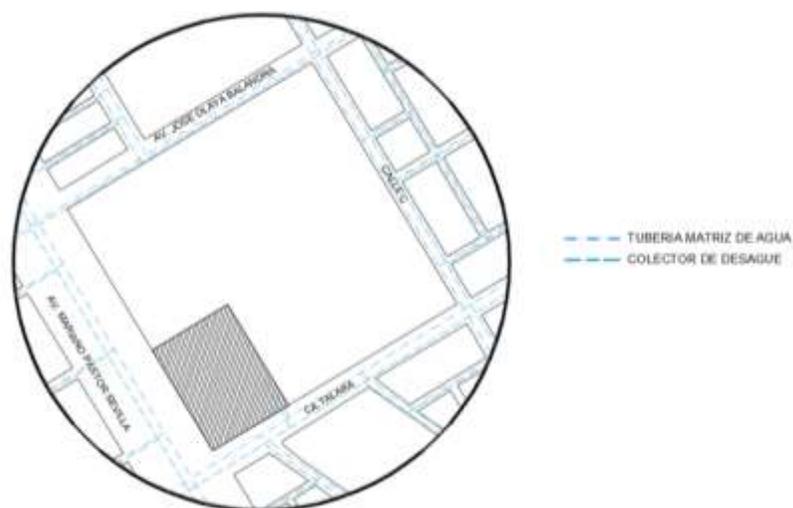
A. Agua

- El lugar en donde se encuentra el terreno del proyecto cuenta con redes de agua potable, tanto en las calles perimetrales como en las avenidas principales.
- En el caso del proyecto el agua llega mediante la red pública a 2 cisternas ubicadas en el sótano, una de agua de consumo y otra de agua para casos de incendio; y de estas se distribuye a todo el conjunto mediante montantes en ductos Sanitarios (el desarrollo de cómo fueron calculadas y propuestas, se detalla en el punto 6.8.1, que trata de Instalaciones Sanitarias).

B. Desagüe

- La red de desagüe se distribuye en toda la Av. Mariano Pastor Sevilla, así como sus colectores correspondientes.
- En el caso del proyecto, parte de la descarga de desagüe que baja de los pisos superiores, va a cajas de registro dentro del terreno y luego a la caja de registro municipal; mientras que por otra parte, la descarga del sótano será bombeada por una bomba de desagüe ubicada en la zona de mantenimiento del sótano, hacia una caja de registro municipal. (el desarrollo de cómo fue calculado y propuesto el sistema de desagüe del conjunto, se detalla en el punto 6.8.1, que trata de Instalaciones Sanitarias).

Gráfico 6.2-9: Agua y Desagüe de alrededores del terreno

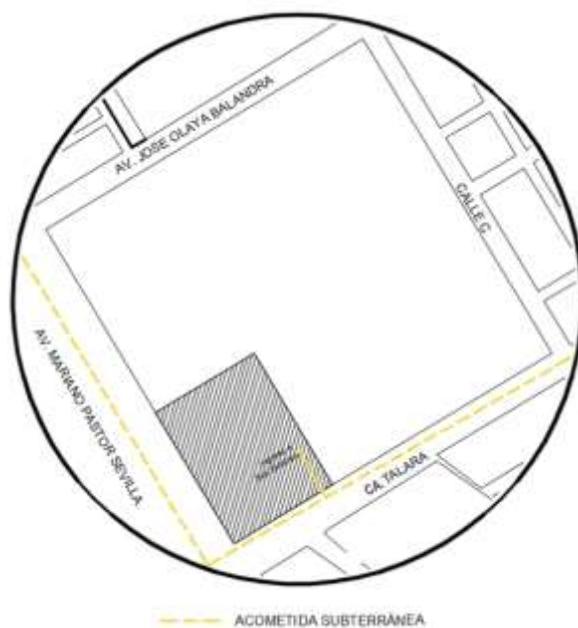


Fuente: Propia

C. Electricidad

- Por las avenidas principales pasa la acometida subterránea, y es a través de ella que distribuye electricidad a los lotes de 220v.
- En el caso del proyecto la sub- estación eléctrica está ubicada en el sótano y las conexiones eléctricas van en ductos exclusivos para uso de cables eléctricos.

Instalaciones Eléctricas



Fuente: Propia

6.3. Descripción del Proyecto: Centro de Servicios Empresariales Prístino

6.3.1. Alcances Generales:

Al proyecto de Centro de Servicios Empresariales (C.S.E.) Prístino, lo llevamos a cabo en 2 etapas. La primera etapa del C.S.E. Prístino la desarrollamos a nivel de anteproyecto; y esta a su vez se desarrolla en 2 escalas, la primera en escala: 1 en 200, en la cual desarrollamos la totalidad del proyecto y la segunda en escala 1 en 100, en la cual desarrollamos solo la zona empresarial del proyecto. En la segunda etapa desarrollamos en mayor detalle la zona empresarial del conjunto, en escala 1 en 50.

El “C.S.E. Prístino” se propone en un terreno de 10,800 m², consta de 3 grandes bloques: Bloque empresarial, Bloque capacitación y Bloque auditorio, ocupando estos un área techada de 4,616.72 m²; un área libre de 6,183.28 m² y un sótano que albergará 206 estacionamientos, 27 depósitos y área de mantenimiento.

Gráfico 6.3-1: Reconocimiento de Bloques – vista 3D



Fuente y Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-2: Reconocimiento de Bloques – vista en planta

Fuente y Elaboración: Propia

- **Área Libre:**

En el proyecto, el área libre se divide principalmente en 3 zonas: zona exterior, plaza interior y plaza lateral.

La zona exterior es la que colinda con la Av. Mariano Pastor Sevilla y la calle Talara; ésta presenta un sector ligeramente elevado a +0.15 m. de altura y otro sector elevado a +1.20 m. de altura. Hacia la Calle Talara encontramos la zona de circulación peatonal pública y 10 unidades de espacios para estacionamiento vehicular.

Hacia la Av. Mariano Pastor Sevilla, contamos con un espacio preferencial para tomar taxis y el ingreso al estacionamiento en el sótano a través de una rampa

vehicular. Una particularidad de este nivel, es que el piso de estas circulaciones serán de cemento pulido bruñado a cada metro.

Continuando con el recorrido peatonal desde el sector elevado a +0.15m. , encontramos escaleras y rampas peatonales debidamente dimensionadas⁸⁶ para poder llegar al siguiente sector, el cual se encuentra elevado a un nivel de +1.20 m. Este nuevo nivel tendrá un nuevo acabado, el cual será la piedra talamoye de 40x40 cm. Con forme el usuario va desplazándose en todo el espacio de área libre, empezara a notar el tratamiento exterior que consta de áreas verdes, así como de jardines secos y jardines de piedras diversas.

La zona de plazas laterales, son aquellas que colindan con los vecinos; en este sentido, la plaza paralela a la calle Talara presenta 3 sub plazas de diversas dimensiones. Además, es esta plaza la que nos lleva al ingreso de la zona de tras bastidores del auditorio.

La plaza paralela a la Av. Mariano Pastor Sevilla, presenta 3 plazas parecidas; a las cuales se accede cruzando un camino sobre un espejo de agua. Este espacio se caracteriza por tener vegetación natural en macetas.

Por último, la plaza interior ubicada en la zona central es la que se caracteriza por comunicar los 3 bloques; y esta está equipada de 2 espejos de agua diseñados sin perder el lenguaje de toda la zona exterior. Además, también se coloca equipamiento urbano, tales como bancas, luminarias, jardineras, pileta, entre otros; para hacer de este espacio un espacio de estadía y descanso para el usuario.

⁸⁶ Se detalla cálculo en sub capítulo Normativa del cap. Proyecto.

Gráfico 6.3-3: Distribución de plazas



Fuente y Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-4: Plaza lateral (Opuesta a Calle Talara)



Fuente y Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-5: Plaza lateral- (Opuesta a Calle Talara)



Fuente y Elaboración: Propia

- **Accesos a Edificación:**

Ya en el nivel +1.20 m. donde es posible acceder al conjunto, encontramos diversos tipos de ingresos y estos los clasificamos según el tipo de usuario que puede ingresar (acceso privado/ público) y según la ubicación de los mismos (principal, secundario, salida de emergencia); es así que tenemos:

- *Ingresos Principales:* se caracterizan por ser de mayor proporción, más tratamiento en la fachada y por llegar a un hall principal del piso; así mismo se subdividen en exteriores e interiores; los primeros tienen salida a la calle o avenida, mientras que los interiores tienen salida a la plaza central.
- *Ingresos Secundarios:* mediante estos ingresos se accede a la edificación, pero a ambientes específicos, en el caso del proyecto, nos lleva a los bancos con acceso independiente desde el exterior.
- *Ingreso solo para personal Autorizado:* Ubicados en el bloque auditorio, son dos; uno de ellos permite el ingreso a tras bastidores del auditorio y el otro hacia el almacén general del mismo.
- *Salidas de Emergencia:* Ubicados en el bloque auditorio y capacitación, son 2 salidas desde el auditorio y otra desde el vestíbulo del bloque capacitación.

Gráfico 6.3-6: Accesos a la edificación

Fuente y Elaboración: Propia

- **Núcleos de Circulación:**

En el proyecto se presentan 6 núcleos de circulaciones verticales, de los cuales 2 de ellos, ubicados en el bloque empresarial, incluyen escalera de emergencia con vestíbulo previo y sistema de inyección y extracción de aire. A continuación una explicación más detallada de cada núcleo.

Gráfico 6.3-7: Núcleos de circulación



Fuente y Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-8: Desarrollo de Núcleos de Circulación

<p>1</p> <p>BLOQUE: EMPRESARIAL</p>	<p>2</p> <p>BLOQUE: EMPRESARIAL</p>	<p>3</p> <p>BLOQUE: CAPACITACIÓN</p>
<ul style="list-style-type: none"> • 3 ELEVADORES • 1 V.P.V. • 1 ESCALERA DE EMERGENCIA: DESDE SÓTANO A PISO 11 • USUARIO: PÚBLICO 	<ul style="list-style-type: none"> • 3 ELEVADORES / 1 MONTACARGA • 1 V.P.V. • 1 ESCALERA DE EMERGENCIA: DESDE SÓTANO A PISO 15 • USUARIO: PÚBLICO 	<ul style="list-style-type: none"> • 3 ELEVADORES: DE SÓTANO A PISO 4 • 1 ESCALERA NORMAL: DESDE PISO 1 AL 4 • USUARIO: PÚBLICO
<p>4</p> <p>BLOQUE: CAPACITACIÓN</p>	<p>5</p> <p>BLOQUE: AUDITORIO</p>	<p>6</p> <p>BLOQUE: AUDITORIO</p>
<ul style="list-style-type: none"> • 1 ESCALERA NORMAL: VA DEL PISO 1 AL 4 • USUARIO: PÚBLICO 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 ESCALERA NORMAL: VA PARTE SUPERIOS DE AUDITORIO A PISO 1 • USUARIO: PÚBLICO 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 ESCALERA NORMAL: VA DE PISO 2 A PISO 1 • USUARIO: SOLO PERSONAL

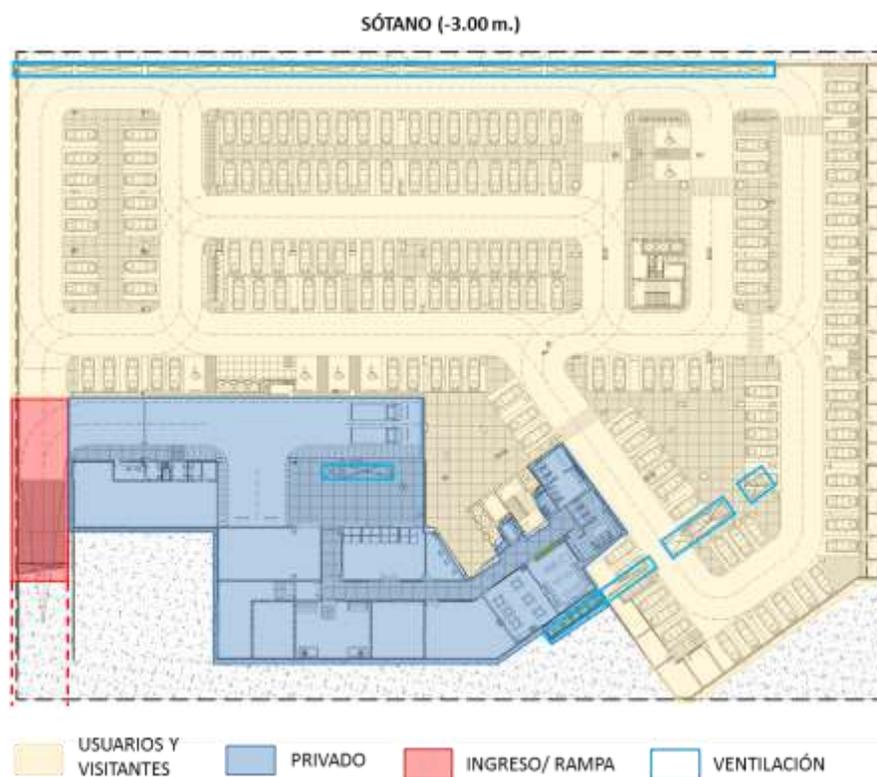
Fuente y Elaboración: Propia

6.3.2. Zonificación del Proyecto:

- **El sótano:**

El “C.S.E. Prístino” cuenta un ingreso vehicular de doble vía ubicado hacia la Av. Mariano Pastor Sevilla, este ingreso es mediante una rampa de 15% de pendiente y 3 m. de ancho por carril, que dirige hacia el sótano. El sótano tiene 2 sectores: el público, que está destinado para uso de visitantes y usuarios; y el privado, que está destinado para el uso del personal trabajador del “C.S.E. Prístino”.

Gráfico 6.3-9: Zonificación de Sótano



Fuente y Elaboración: Propia

La zona pública cuenta con 206 estacionamientos; entre ellos tenemos estacionamiento para discapacitados, estacionamientos para motos y estacionamientos para bicicletas, 22 depósitos tipo A (es decir de aprox. 5 m²), 05 depósitos Tipo B (es decir de 16 m² aprox.) y 3 núcleos de circulación vertical que implican núcleo de ascensores (cada núcleo con 3 ascensores), un cuarto de ductos para data; 2 de estos núcleos cuentan con escalera de emergencia y esta a su vez con vestíbulo previo ventilado mediante inyección y eyección de aire, finalmente 1

baño para discapacitados. Con respecto a los carriles de circulación podemos decir que en toda el área de circulación vehicular, cada carril tiene un ancho mínimo de 3m. y los radios de giro son de 3m. como mínimo. También muy cerca a los estacionamientos de discapacitados se encuentra un rampa de 10% de pendiente para subir 15 cm. de la pista al nivel de vereda que es de -2.85 m. y poder hacer uso de los elevadores. Además, para proteger la propiedad de los usuarios se colocarán topes de caucho de 1.80 m. de largo en todos los estacionamientos así como protectores de hule a las columnas que estén entre cajones de estacionamientos. Así mismo para las bicicletas, contamos con brazos de acero inoxidable para engancharlas.

Gráfico 6.3-10: Zonificación la zona pública del Sótano



Fuente y Elaboración: Propia

En la zona privada del estacionamiento, es decir la zona ubicada al lado derecho después de haber bajado la rampa, se tiene el ingreso para vehículos de carga media, este espacio cuenta con un patio de maniobras, una garita de control con su

respectivo baño, zona de carga y descarga y un almacén general. También como parte de esta zona encontramos la zona de mantenimiento que incluye el salón de servicio de mantenimiento de maquinarias, centro de acopio de basura (cercano al elevador montacarga y al cuarto de limpieza), cuarto de bombas de agua para consumo e incendios, subestación eléctrica y cuarto de seguridad. Finalmente tenemos el sector destinado al aseo y descanso del personal de mantenimiento, el cual implica: un comedor para el personal con su respectiva sala de estar (ambos con ventilación directa), baño para mujeres equipado con duchas y vestidor y baño para hombres, también equipados con duchas y vestidores.

Gráfico 6.3-11: Zonificación de la zona privada del Sótano



Fuente y Elaboración: Propia

- **Los Bloques:**

A pesar de que el conjunto presenta 3 bloques, debido a ser, el proyecto, un centro de servicios empresariales; los bloques de capacitación y empresarial, desde el piso 1 al 4, trabajan conectados pues en estos pisos se ofrecen los servicios empresariales, mientras que a partir del piso 5 hacia arriba, son oficinas de diversos tipos. En este sentido explicaremos primero el bloque de auditorio y luego piso por piso de los bloques capacitación y empresarial.

Gráfico 6.3-12: Zonificación volumétrica del conjunto según sus usos

Fuente y Elaboración: Propia

Cuadro 6.3-1: Cuadro resumen de ambientes por bloque y piso

PISO	BLOQUE		
	AUDITORIO	CAPACITACIÓN	EMPRESARIAL
15°	-	-	OFICINAS
14°	-	-	OFICINAS
13°	-	-	OFICINAS
12°	-	-	OFICINAS
11°	-	-	OFICINAS
10°	-	-	OFICINAS
9°	-	-	OFICINAS
8°	-	-	OFICINAS
7°	-	-	OFICINAS
6°	-	-	OFICINAS
5°	-	-	03 OFICINAS COWORKING TIPO II
4°	-	8 AULAS NORMALES/ 2 AULAS TIPO TALLER.	03 OFICINAS COWORKING TIPO I
3°	-	SUM/ 07 AULAS	SERVICIOS NO FINANCIEROS: ADMINISTRACIÓN, ASESORÍA Y CONSULTORÍA EN PROMOCIÓN Y MARKETING, LEGAL, CONTABLE Y MERCADEO /SERV. IMPRESIÓN PUBLICITARIA / SERV, TÉCNICO.
2°	SALAS DE ENSAYOS	AGENCIAS: INDECOPI /SERVICIOS EN FUNCION A AGENCIAS: SALÓN LLENADO DE FORMULARIOS, LIBRERÍA Y / COPIAS / CYBERCENTRO Y CAFÉ.	NOTARIÁS/ AGENCIAS:SUNAT, SUNARP, OSCE.
1°	AUDITORIO/ CAMERINOS	HALL PRINCIPAL/ HALL SECUNDARIO/VESTÍVULO/RESTAURANTE	BANCOS/CAJAS MUNICIPALES/COOPERATIVAS
	Servicios Empresariales		

Fuente y Elaboración: Propia

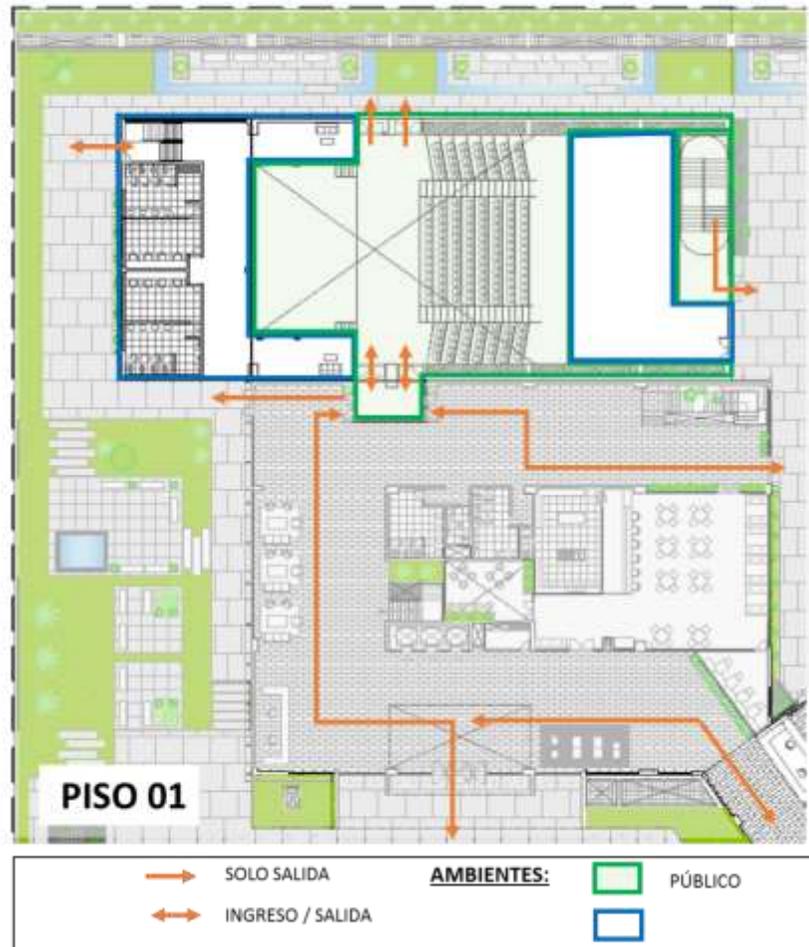
a) Bloque Auditorio:

Podemos acceder a la zona de butacas del auditorio a través del vestíbulo del bloque de capacitación; y a la zona de tras bastidores, desde la plaza lateral paralela a la Calle Talara.

La zona privada con acceso restringido tiene 2 sectores diferenciados: el primer sector está ubicado tras bastidores, a un nivel de +2.25 m. y está compuesto por baño para mujeres con sus respectivos camerinos y baño para hombres con camerinos. En el segundo piso, al cual llegamos a través de una escalera ubicada en el primer piso del ingreso de este sector de tras bastidores, encontramos 2 salas de ensayo y 2 almacenes pequeños. El segundo sector que también consideramos privado con acceso restringido, es el almacén general el cual se encuentra a un nivel de +1.20 m. y se accede a este mediante la plaza central.

La zona pública del auditorio, está compuesta de: un escenario, a +2.25 m.; zona de espectadores que está equipada por 350 butacas y tiene piso alfombrado, en donde la parte más baja de esta zona está a +1.20 m. que es el nivel de piso exterior y la más alta a +6.63 m.. En la zona más baja se encuentra 4 puertas doble hoja de evacuación (dos hacia vestíbulo y dos hacia exterior) y en la zona más alta se encuentra la cabina de sonido, así como el acceso a escalera de evacuación con ventilación directa al exterior.

Gráfico 6.3-13: Zonificación de auditorio y ambientes cercanos (piso 01)



Fuente y Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-14: Zonificación de auditorio y ambientes cercanos (piso 02)



Fuente y Elaboración: Propia

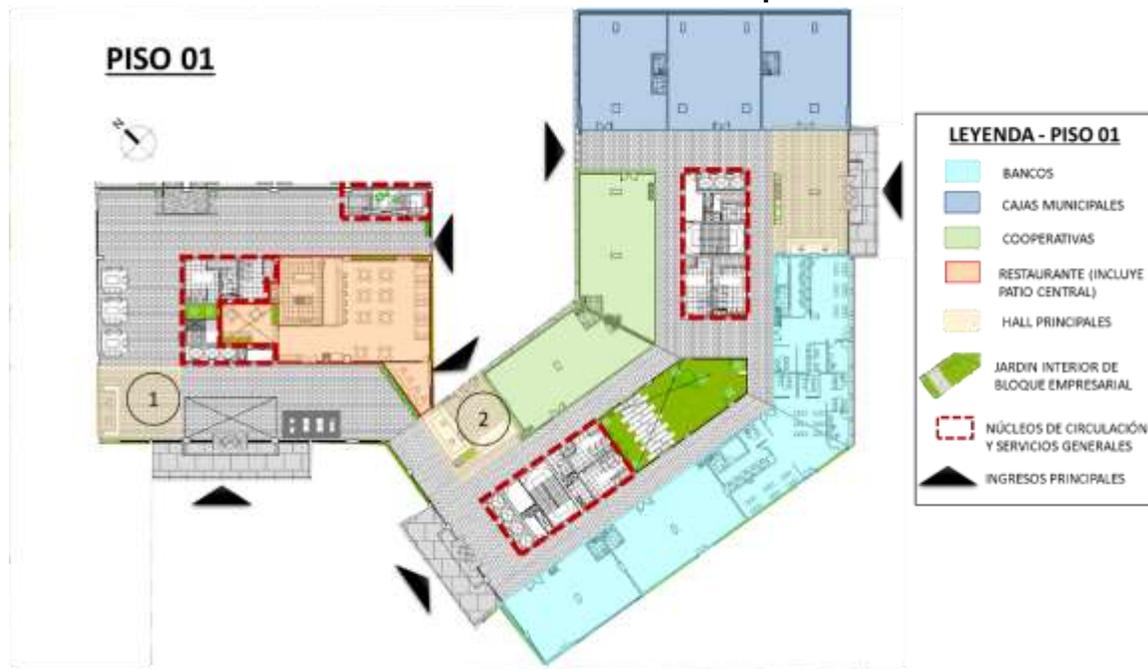
6.3.3. Desarrollo del Proyecto:

- **Piso 01:**

El primer nivel se encuentra a +1.20 m. y tiene una altura entre pisos de 4.20 m. y 0.25 m. de losa. Hacia el bloque de capacitación encontramos el hall principal del bloque, el cual posee una doble altura para proporcionar mayor importancia al ingreso; núcleo central de circulación vertical y de servicios, vestíbulo general, vestíbulo de auditorio, núcleo de escaleras con vista a la plaza central y un restaurante planificado para 58 comensales, el cual incluye 2 ambientes, uno interior techado que tiene carácter más formal, el cual tiene vista hacia la plaza central; mientras que el segundo sub ambiente es una terraza interior de 30 m², sin techar, el cual posee un carácter más casual sin perder luminosidad debido a que en esa parte de la edificación solo existen 4 pisos; además, este restaurante tiene 2 ingresos uno desde el hall principal y otro desde el vestíbulo cercano al auditorio.

Hacia el bloque empresarial, pero anexo con el bloque capacitación, se desarrollan los servicios financieros, es decir en este piso tenemos: 04 bancos, 03 cajas municipales y 02 cooperativas, además acompañando a estos ambientes, tenemos 2 hall de ingreso, uno que da la bienvenida desde la Ca. Talara y otro que da la bienvenida desde la Av. Mariano Pastor Sevilla y la plaza interior. En el bloque empresarial también es importante mencionar la existencia de un jardín interior de 116 m², el cual proporciona una sensación de bienestar y exclusividad; lo cual es muy beneficioso para la ventilación y luminosidad a los pasillos que lo colindan. A continuación una explicación gráfica de lo antes mencionado.

Gráfico 6.3-15: Zonificación de piso 01



Fuente y Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-16: Vista interior de Caja municipal (piso 1)



Elaboración: Propia

- **Piso 02:**

En este nivel, el bloque empresarial y capacitación siguen conectados y tiene un NPT de +5.40 m; este nivel es de uso público y se desarrollan servicios empresariales no financieros; es decir: 04 agencias con sus propios servicios sanitarios (se sugieren agencias como por ejemplo: Sunat, Sunarp, Osce e Indecopi), 03 Notarías, 01 cybercentro, 01 sala de llenado de formularios, 01 librería, 01 casa de cambio y 01 cafetería. A continuación una explicación gráfica de lo antes mencionado.

Gráfico 6.3-17: Zonificación de piso 02

PISO 02



Fuente y Elaboración: Propia

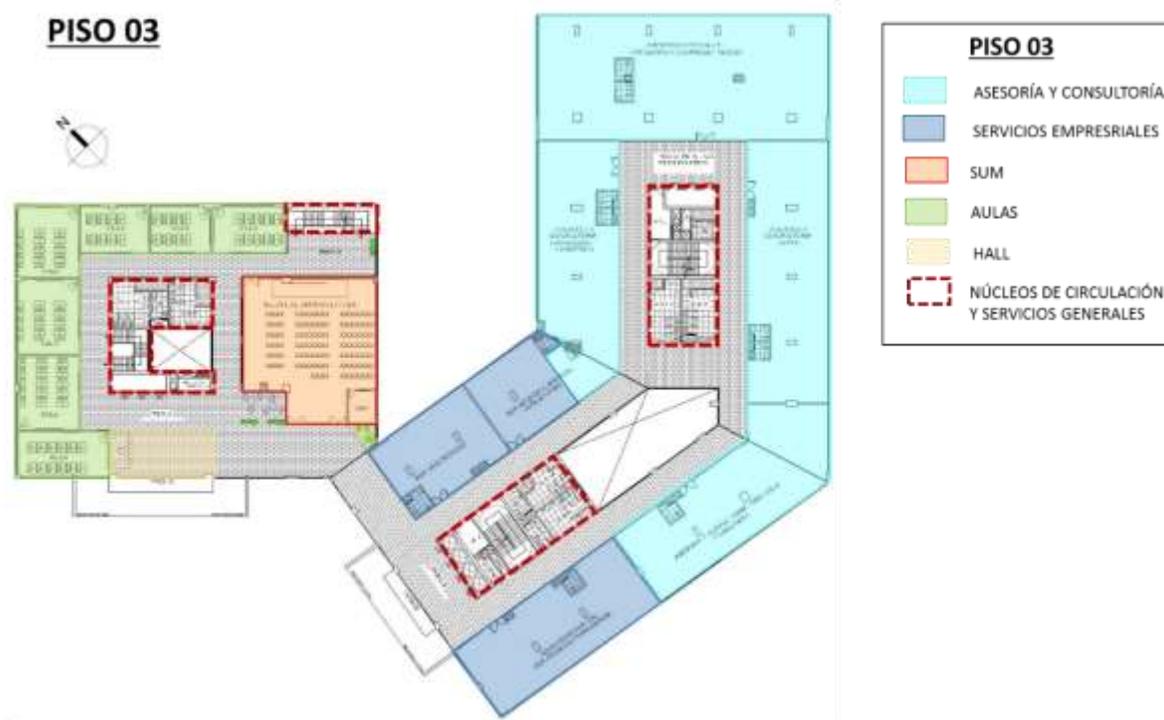
Gráfico 6.3-18: Vista interior de propuesta de Ingreso a Agencia

Elaboración: Propia

- **Piso 03:**

En este nivel el bloque empresarial y capacitación siguen conectados, tiene un NPT de +9.60 m., además es de uso público y se desarrollan servicios empresariales no financieros enfocados a la asesoría, consultoría y capacitación del empresario; es así que encontramos: 04 ambientes de asesoría y consultoría (en promoción y marketing; mercadeo y comercialización; asesoría legal; y en sistema contable y tributario), 01 ambiente de servicio técnico de computadoras, 01 ambiente de servicio de impresión publicitaria, oficina de soporte administrativos de servicios empresariales del conjunto, 01 salón de usos múltiples destinado para 99 personas el cual incluye un depósito y 7 salones (3 salones de 20 alumnos, 2 salones de 16 alumnos, 1 de 24 alumnos y 1 de 25 alumnos). He de resaltar que todos los ambientes antes mencionados cuentan con ventilación e iluminación natural. A continuación una explicación gráfica de lo antes mencionado.

Gráfico 6.3-19: Zonificación de piso 03



Fuente y Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-20: Salón de la zona de capacitación



Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-21: Salón tipo taller de la zona de capacitación

Elaboración: Propia

- **Piso 04:**

En este nivel el bloque empresarial y capacitación siguen conectados y el nivel tiene un NPT de +13.80 m. En el sector que correspondiente al bloque capacitación se desarrollan 8 salones normales (3 de 20 alumnos; 2 de 16 alumnos; 2 de 24 alumnos y 1 de 25), 2 salones tipo taller (uno de 15 alumnos y otro de 16) y una zona de descanso.

En el sector que corresponde al bloque empresarial se desarrollan 3 oficinas coworking tipo A (la explicación de sus características detalladas en el siguiente párrafo), 2 núcleos de circulaciones y servicios; y 2 zonas comunes de descanso.

Gráfico 6.3-22: Zonificación de piso 04



Elaboración: Propia

Oficinas Coworking Tipo A:

- Están ubicadas en el nivel 04, se caracterizan por tener todos los servicios que requiere una oficina colaborativa, la diferencia con las oficinas coworking tipo B (ubicadas en el 5to nivel) es que las del tipo A están propuestas para un usuario/emprendedor que alquila una oficina con un determinado número de asientos; es decir no se diferencia una sub oficina para el líder o gerente de esa empresa.
- El usuario de estas oficinas sería principalmente personas FreeLancer o empresas jóvenes de máx. 5 trabajadores incluyendo al jefe.
- La segunda característica más resaltante del coworking tipo A, es que solamente este y no el tipo B, poseen un ambiente de espacio colaborativo, es decir un espacio donde los escritorios compartidos y no están separados en una oficina privada.
- Con respecto al diseño interior de este tipo de oficina, se busca lograr una arquitectura moderna y sintética con un lenguaje sutil y fácil de mantener; por lo que

se usaron materiales de gran calidad y fácil mantenimiento (el detalle de los materiales usados, lo encontramos en cuadro de materiales).

- Los componentes de las oficinas Coworking Tipo A son:
 - Recepción, sala de espera y archivo.
 - Baños
 - Salas de reuniones
 - Sala de Brainstorming (sala de lluvia de ideas)
 - Cabinas telefónicas privadas
 - Zona de impresiones
 - Sala de trabajo colaborativo (escritorios compartidos)
 - Zona de casilleros
 - Kitchenette
 - Sala de descanso
 - Oficinas privadas (desde 2 hasta 5 personas)

Gráfico 6.3-23: Oficina Coworking Tipo A



Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-24: 1° característica representativa y diferencial de la oficina Coworking Tipo A



Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-25: 2ª característica representativa y diferencial de la oficina Coworking Tipo A



Elaboración: Propia

- **Piso 05:**

A partir de este nivel solo se desarrolla el bloque empresarial, cuenta con un NPT de +18.00 m. y se distribuyen 3 oficinas coworking tipo B, 3 núcleos de circulaciones y servicios; y 2 zonas comunes de descanso.

Oficinas Coworking Tipo B:

- Están ubicadas en el nivel 05, se caracterizan por tener todos los servicios que requiere una oficina colaborativa, la primera diferencia con las oficinas coworking tipo A (ubicadas en el 4to nivel) es que las del tipo B no cuentan con zonas colaborativas donde se comparte el escritorio con personas aleatorias.
- La segunda diferencia, es que las oficinas coworking tipo B, cuentan con oficinas privadas que se subdividen en 2 ambientes: el primero, una oficina equipada para el jefe y el segundo sub-ambiente es una sala para trabajadores, también equipada; ambas oficinas conectas en el interior y con salidas a la circulación principal de la oficina coworking que conforman.
- El usuario de estas oficinas sería principalmente empresas que busquen privacidad y exclusividad en el diseño de sus oficinas; además estas deben tener un máximo de 7 trabajadores, incluido el jefe/a.
- Con respecto al diseño interior de este tipo de oficina, se busca lograr una arquitectura moderna y elegante que otorgue al espacio características de bienestar y exclusividad; por lo que se usa una gama de colores sobrios para conseguir ese lenguaje sutil y con clase.
- Los componentes de las oficinas Coworking Tipo B son:
 - Recepción, sala de espera y archivo.
 - Baños
 - Salas de reuniones
 - Sala de Brainstorming (sala de lluvia de ideas)
 - Cabinas telefónicas privadas
 - Zona de impresiones
 - Zona de casilleros
 - Kitchenette
 - Sala de descanso
 - Oficinas privadas

Gráfico 6.3-26: Zonificación de piso 05



Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-27: Coworking TIPO B: Subdivisión de oficinas



Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-28: Espacios de oficina coworking del proyecto: Recepción de Coworking.



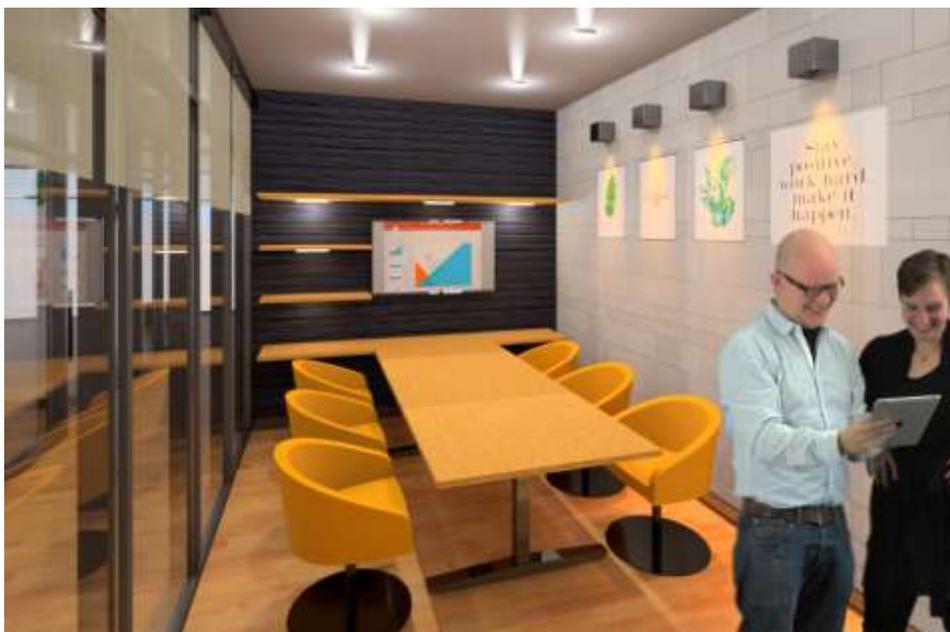
Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-29: Espacios de oficina coworking del proyecto: Sala de Brainstorming.



Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-30: Espacios de oficina coworking del proyecto: Sala de Reuniones.



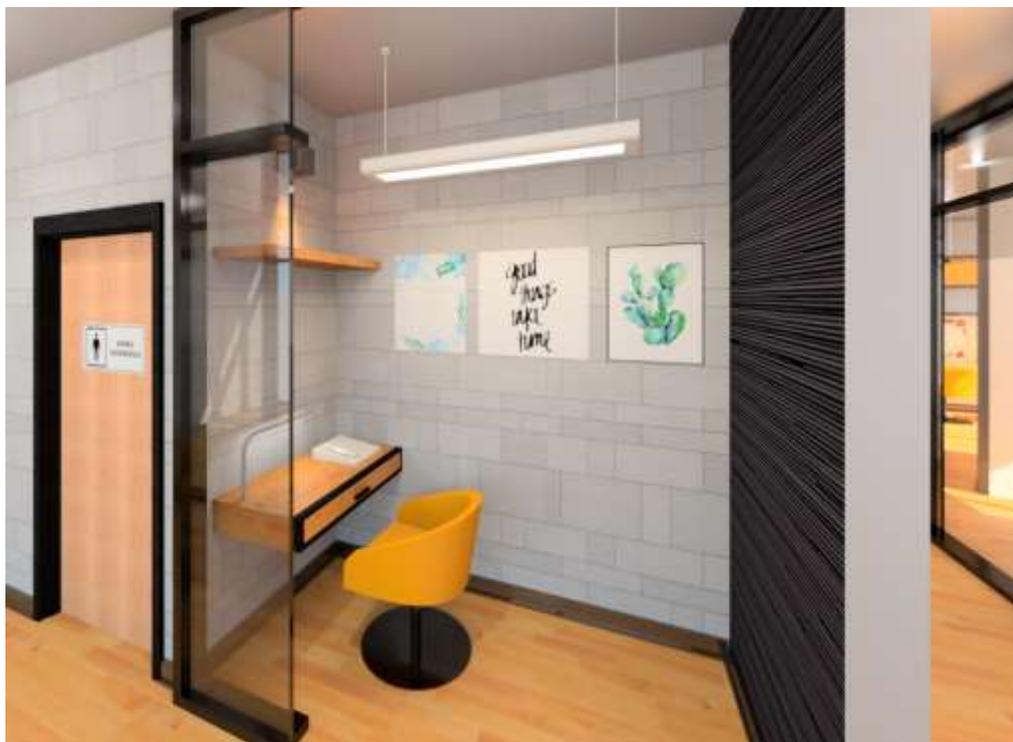
Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-31: Espacios de oficina coworking del proyecto: Sala de Impresiones.



Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-32: Espacios de oficina coworking del proyecto: Cabinas Telefónicas Privadas



Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-33: Espacios de oficina coworking del proyecto: Sala de descanso- vista 1



Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-34: Espacios de oficina coworking del proyecto: Sala de descanso- vista 2



Elaboración: Propia

Gráfico 6.3-35: Espacios de oficina coworking del proyecto: Kitchenette

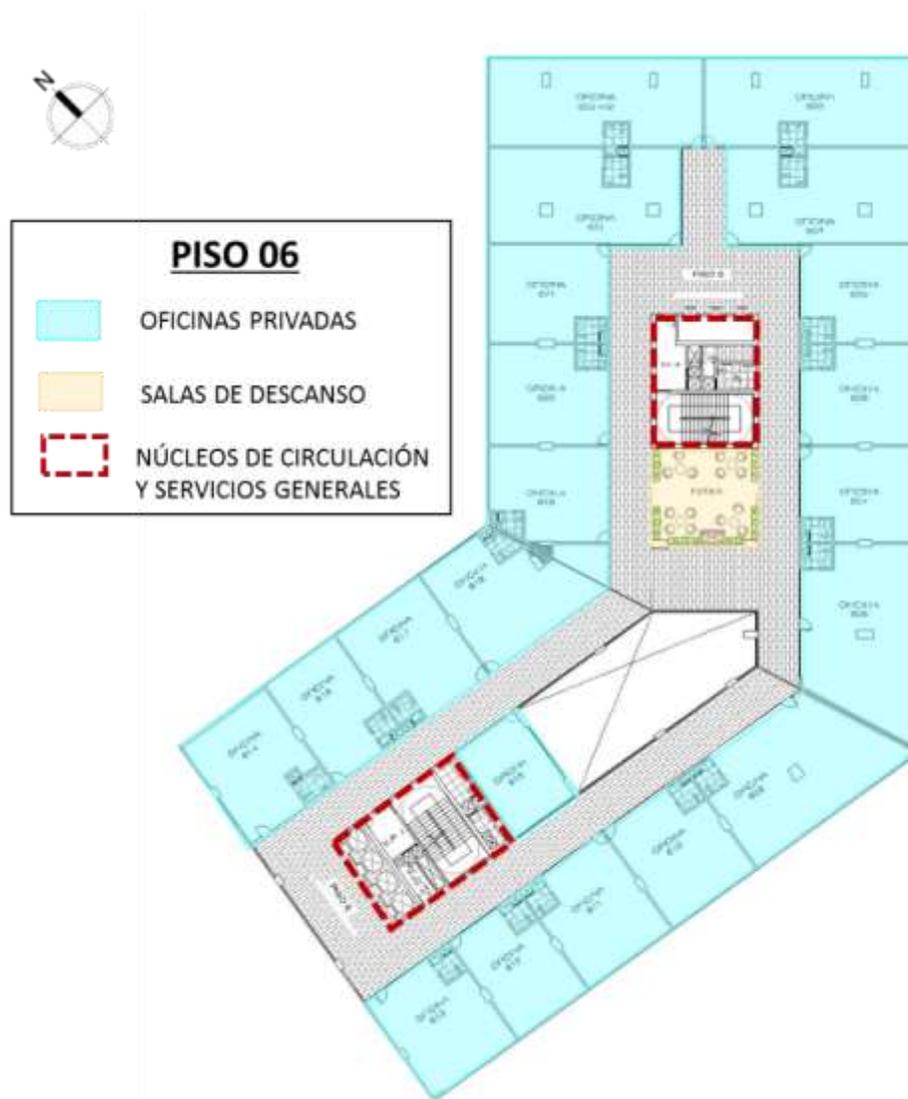


Elaboración: Propia

- **Piso 06:**

A partir de este nivel solo se desarrolla el bloque empresarial, cuenta con un NPT de +18.00 m. y se distribuyen 21 oficinas privadas con un área promedio de 70 m², teniendo como oficina de menor área a la N° 612 con 50 m² aprox. y la oficina con mayor tamaño de este piso es la N° 608 con 105 m² aprox. En el área común se distribuyen 2 núcleos de circulación y servicios y 1 sala de descanso.

Coworking TIPO B: Subdivisión de oficinas



Elaboración: Propia

- **Piso del 07 al 11:**

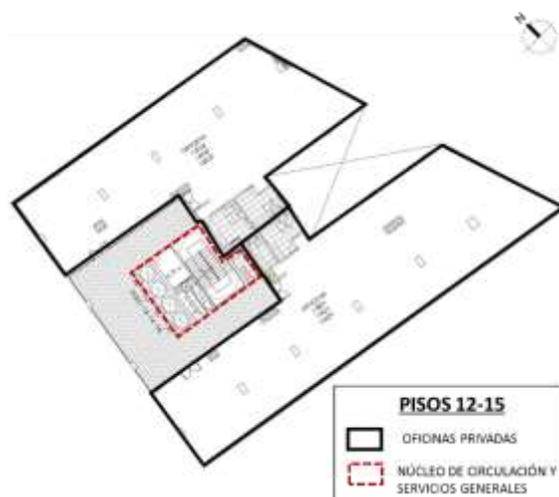
En general todos estos pisos tienen un área común donde se distribuyen 2 núcleos de circulación y servicios y 1 sala de descanso; diferenciándose, en el piso 10, el área común presenta una terraza.

- El piso 7, tiene un NPT de +26.40 m. y posee 16 oficinas privadas, 3 de estas con terraza, y en promedio cuentan con un área de 95 m².
- El piso 8, tiene un NPT de +30.60 m. y posee 12 oficinas privadas, 3 de estas con terraza, y en promedio cuentan con un área de 124 m².
- El piso 9, tiene un NPT de +34.80 m. y posee 11 oficinas privadas que tienen en promedio un área de 130 m².
- El piso 10, tiene un NPT de +39.00 m. y posee 10 oficinas privadas que tienen en promedio un área de 120 m².
- El piso 11, tiene un NPT de +43.20 m. y posee 08 oficinas privadas que tienen en promedio un área de 155 m².

- **Piso del 12 al 15:**

Las oficinas de los pisos 12 al 15, son típicas y hay de 2 dimensiones; las oficinas N° 1201-1301-1401-1501, tienen 437 m²; mientras que las N° 1202-1302-1402-1502, poseen 335 m². Ambas oficinas cuentan con baños de mayores dimensiones que los de niveles inferiores en oficinas.

Gráfico 6.3-36: Zonificación de piso 12 al 15



Elaboración: Propia

6.4. Normatividad: Aplicación del Reglamento Nacional de Edificaciones

La finalidad de nuestro proyecto fue elaborar un edificio que llegue a satisfacer todas las necesidades del usuario al que nos dirigimos, teniendo como base la normativa del Reglamento Nacional de Edificaciones. De esta manera, cumplimos con los requisitos mínimos de diseño y seguridad, brindando confort y un adecuado desenvolvimiento al usuario.

6.4.1. Requisitos Arquitectónicos⁸⁷

a) Normas Generales

- Circulación:

Circulación Horizontal: La dimensión mínima del ancho de los pasajes y accesos de circulaciones horizontales interiores, medido entre muros que lo conforman será de la siguiente manera:

- Áreas de trabajo interiores en oficinas : 0.90 m
- Locales comerciales: 1.20 m
- Locales educativos: 1.20 m

Gráfico 6.4-1: Circulaciones Horizontales

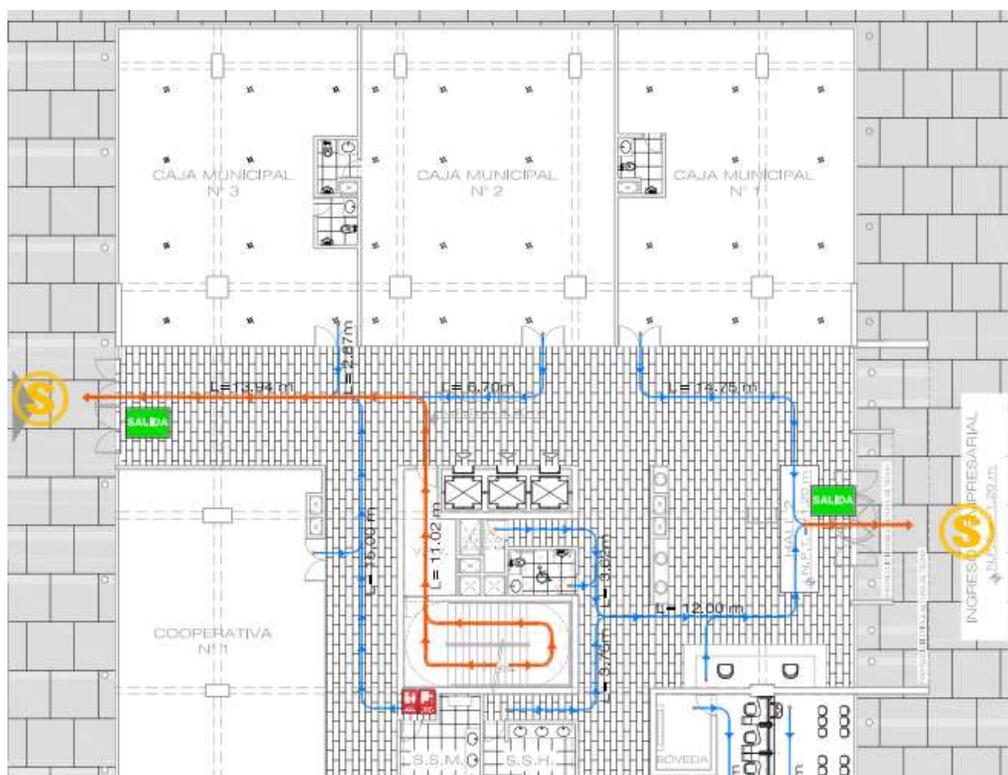


Elaboración y Fuente: Propia

⁸⁷ R.N.E. – Norma A 0.10 - Arquitectura

Además, para efectos de evacuación, la distancia total del viaje del evacuante (medida de manera horizontal y vertical) desde el punto más alejado hasta el lugar seguro (salida de escape, área de refugio o escalera de emergencia), será como máximo de 45 m sin rociadores o 60 m con rociadores.

Gráfico 6.4-2: Distancias de circulación



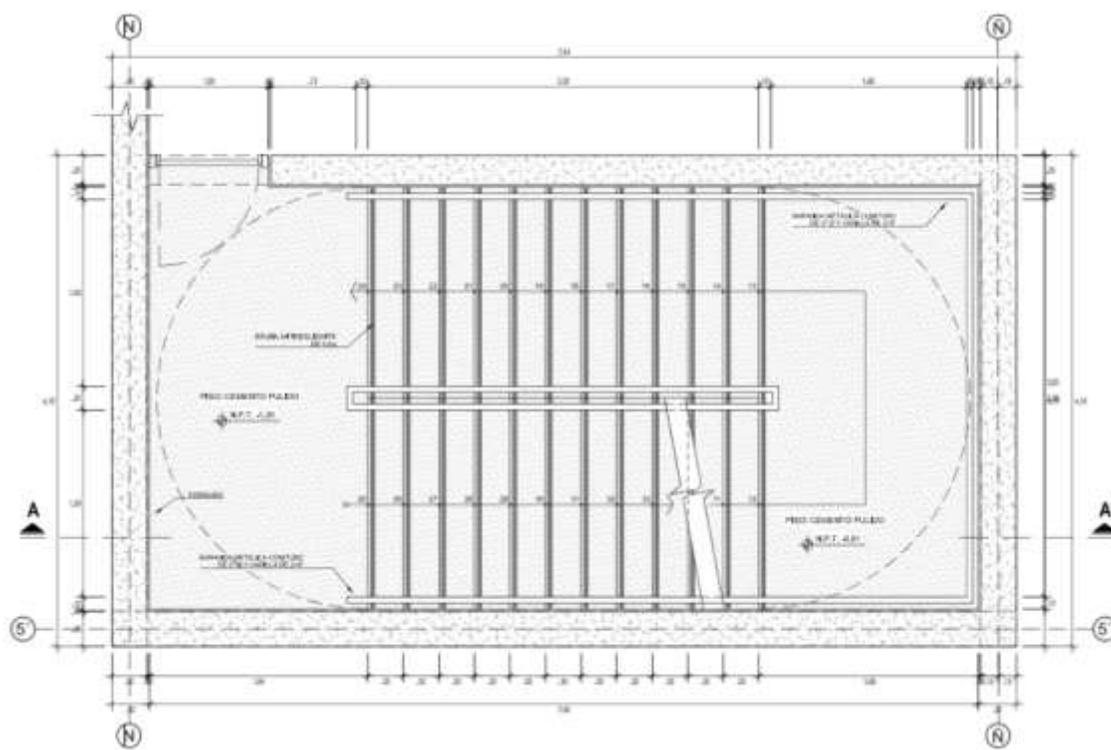
Elaboración: Propia

- **Circulación Vertical:** Las escaleras serán continuas desde el primer nivel hasta el último nivel. El ancho mínimo de una escalera en locales comerciales y edificios será de 1.20 m. Este ancho mínimo deberá ser el mismo tanto en los descansos de escaleras, como en los pasajes que los recibe.
- Además se debe tener en cuenta que la presencia de pasamanos no constituye una reducción del ancho de la escalera. En cada tramo de escalera los pasos y los contrapasos son uniformes, debiendo cumplir con la regla de 2 contrapasos + 1 paso, debe tener entre 0.60 m y 0.64 m; con un mínimo de 0.28 m en comercios y 0.30 m en locales de afluencia masiva de público y un máximo de 0.18 m para los contrapasos, medido entre las proyecciones verticales de dos bordes contiguos.

- Escaleras de evacuación, son aquellas a prueba de fuego y deberán estar ubicadas de tal manera que permita a los usuarios en caso de emergencia, salir del edificio de forma rápida y segura. Por lo cual deberá entregar directamente a la acera, al nivel del suelo o en vía pública amplia y segura al exterior; o en su defecto a un espacio compartimentado cortafuego que conduzca hacia la vía pública. Así como también deberá ser continua del primer al último piso incluyendo el acceso a la azotea.

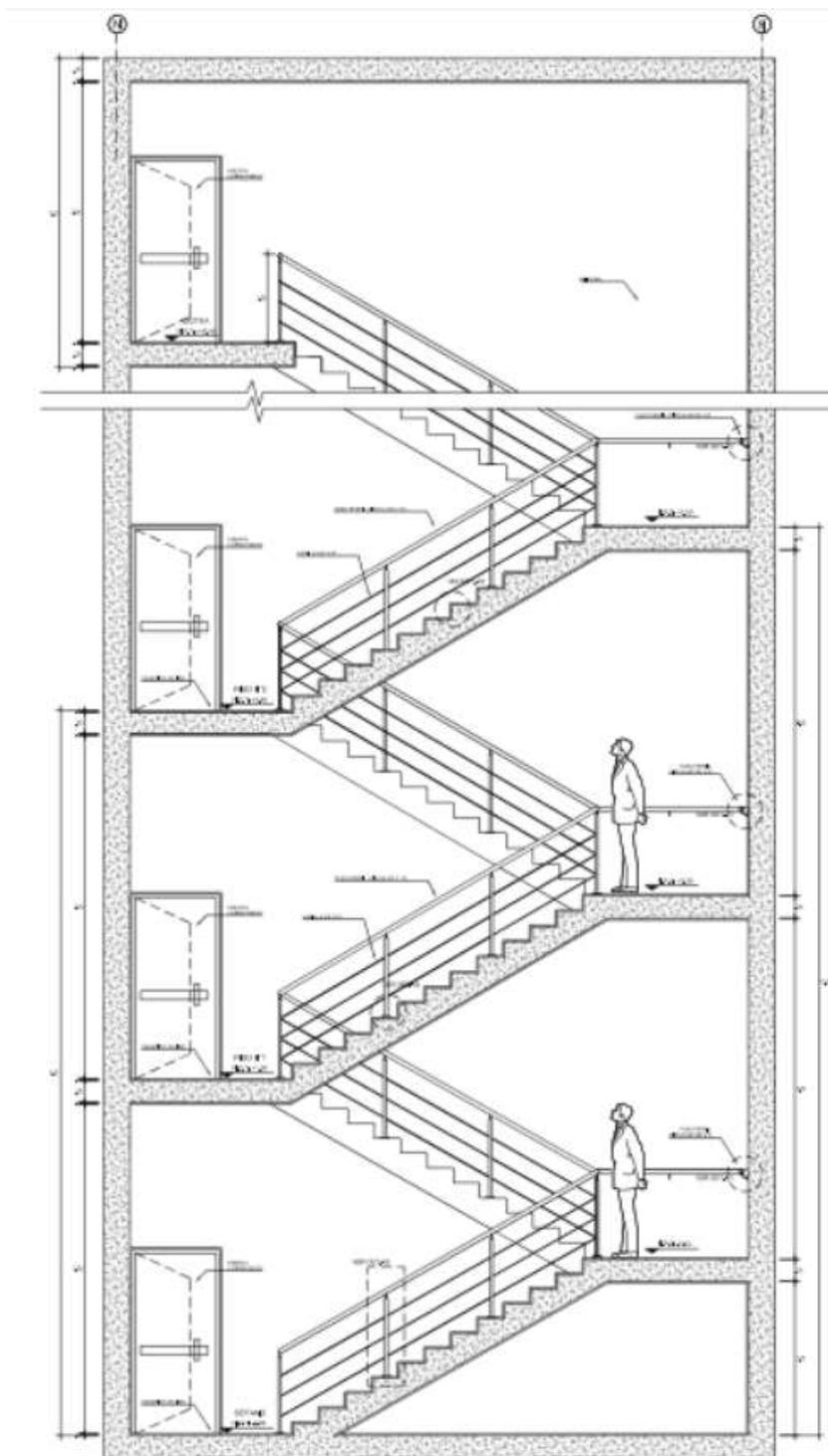
El vestíbulo previo ventilado deberá contar con un área mínima que permita el acceso y maniobra de una camilla de evacuación o un área mínima de 1/3 del área que ocupa el cajón de la escalera. Este, podrá ser ventilado a través de un vestíbulo previo que ventila directamente al exterior o con uno que ventila a través de un sistema de extracción mecánica.

Gráfico 6.4-3: Escalera de Evacuación- Planta



Elaboración: Propia

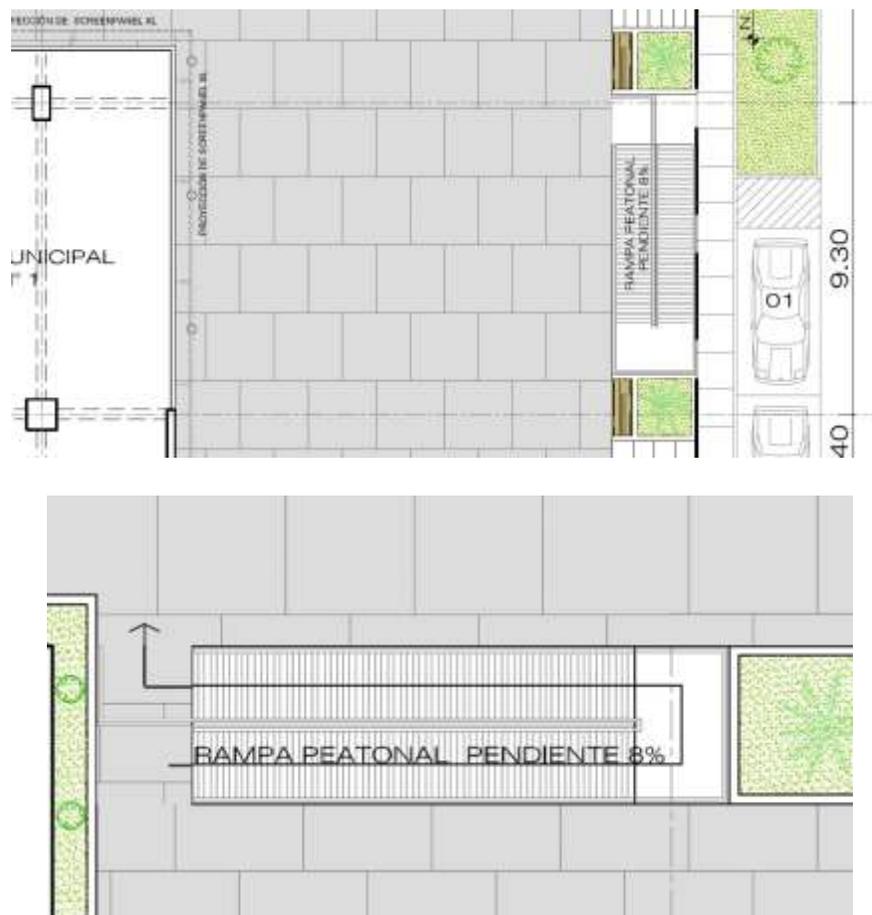
Gráfico 6.4-4: Escalera de Evacuación - Corte



Elaboración: Propia

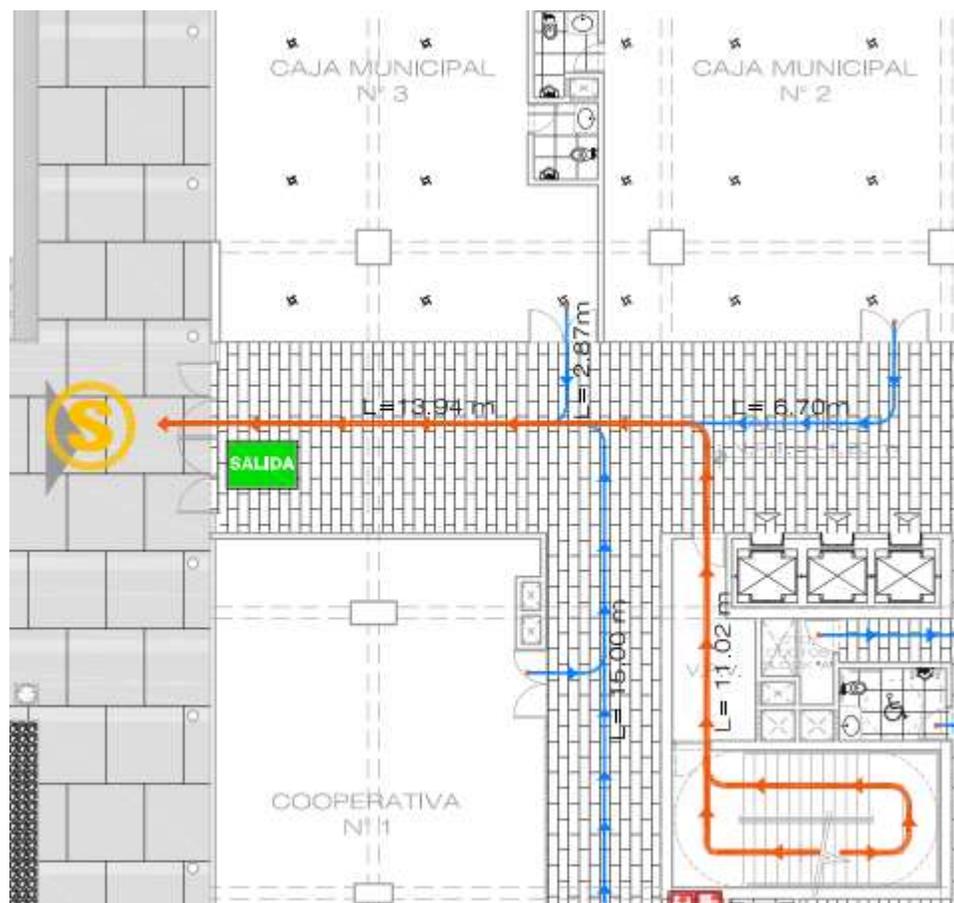
- Las rampas para personas deberán tener un ancho mínimo de 0.90 m entre los paramentos que lo limitan. Además, la pendiente máxima será de 12% y estará determinada por la longitud de la rampa.

Gráfico 6.4-7: Rampa peatonal



Elaboración: Propia

- Las dimensiones de los vanos para la instalación de puertas de acceso, comunicación y salida deberá tener una altura mínima de 2.10 m; y los anchos mínimos será de 1.00 m para ingreso principal, 0.90m para dependencias interiores y 0.80 para servicios higiénicos.

Gráfico 6.4-8: Salidas y accesos

Elaboración: Propia

- Estacionamiento⁸⁸:

De acuerdo al Reglamento Nacional de Edificaciones, las características a considerar en la provisión de espacios de estacionamiento de uso público serán las siguientes:

Tres o más estacionamientos continuos	Ancho: 2.50m. cada uno
Dos estacionamientos continuos	Ancho: 2.60m. cada uno
Estacionamientos Individuales	Ancho: 3.00m cada uno
En todos los casos	Largo: 5.00m.
	Altura: 2.10m.

⁸⁸ R.N.E. – Norma A 0.70 Comercio

Además, el cálculo de estacionamientos se da a través del aforo de los espacios, y estos se clasifican según su uso de la siguiente manera:

Cuadro 6.4-1: Cuadro de calculo de estacionamientos según R.N.E.

CLASIFICACIÓN	ESTACIONAMIENTOS	
	Para personal	Para público
Restaurant, cafetería (Área de mesas)	1 est. cada 20 personas	1 est. cada 20 personas
Locales bancarios y de intermediación financiera	1 est. cada 15 personas	1 est. cada 10 personas
Locales de espectáculos con asientos fijos	1 est. cada 20 asientos	
Oficinas	1 est. cada 25 personas	1 est. cada 25 personas
Discapacitados	1 est. cada 50 estacionamientos	

Elaboración: propia

Por lo cual el cálculo a continuación indicamos el cálculo de estacionamientos requeridos según el RNE, teniendo en cuenta que estamos incluyendo estacionamiento de autos, motos y bicicletas.

- Restaurante:

$$79 \text{ p.} \div 20 \text{ p.} = 4 \text{ estacionamientos.}$$

- Locales bancarios y de intermediación financiera:

$$186 \text{ p} \div 15 \text{ p.} = 12 \text{ estacionamientos para personal.}$$

$$400 \text{ p} \div 10 \text{ p.} = 40 \text{ estacionamientos para público.}$$

- Locales de espectáculos con asientos fijos:

$$350 \text{ p} \div 20 \text{ p.} = 18 \text{ estacionamientos.}$$

- Oficinas:

$$3125 \text{ p} \div 25 \text{ p.} = 125 \text{ estacionamientos}$$

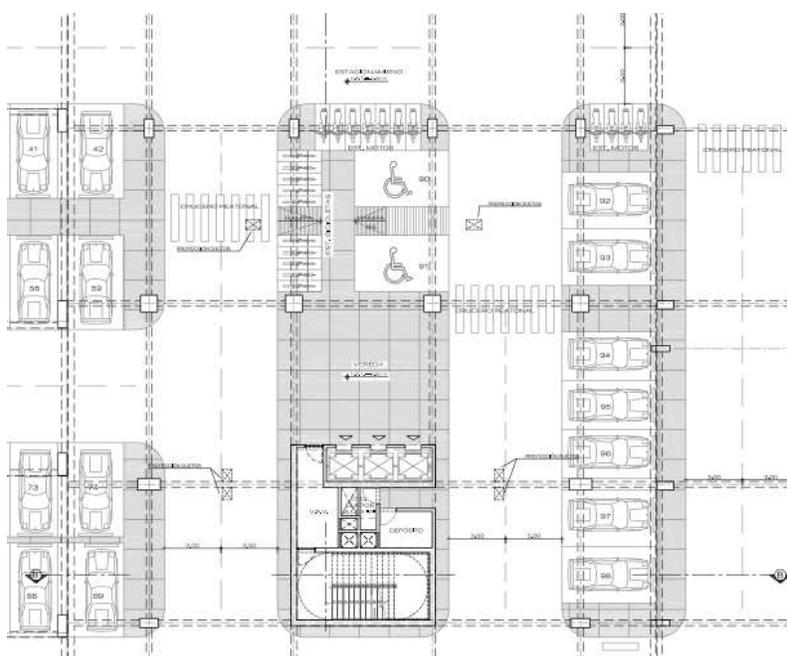
Total: 199 estacionamientos

- Discapacitados:

$$202 \text{ est.} \div 50 \text{ est.} = 4 \text{ estacionamientos}$$

- Por lo cual obtuvimos como resultado total 203 estacionamientos para nuestro proyecto.
- Además, los elementos estructurales podrán ocupar hasta el 5% del ancho del estacionamiento, cuando este tenga las dimensiones mínimas. La distancia mínima entre los espacios de estacionamiento opuestos o entre la parte posterior de un espacio de estacionamiento y la pared de cierre opuesta, será de 6.00 m.
- También se debe tener en cuenta el acceso y salida a la zona de estacionamiento, por lo cual el ingreso de vehículos deberá tener por lo menos 3.00 m de ancho, uno para salida y otro para el ingreso de vehículos; siempre y cuando la zona de estacionamiento cuente con más de 40 vehículos y menos de 300.
- Las rampas deberán iniciarse a una distancia mínima de 3.00 m del límite de propiedad. En esta distancia el piso deberá ser horizontal al nivel de la vereda. El radio de giro de las rampas será de 5.00 m, medidos al eje del carril de circulación vertical.
- La ventilación en la zona de estacionamiento de vehículos, debe estar garantizada de manera natural o mecánica.

Gráfico 6.4-9: Estacionamiento



Elaboración: Propia

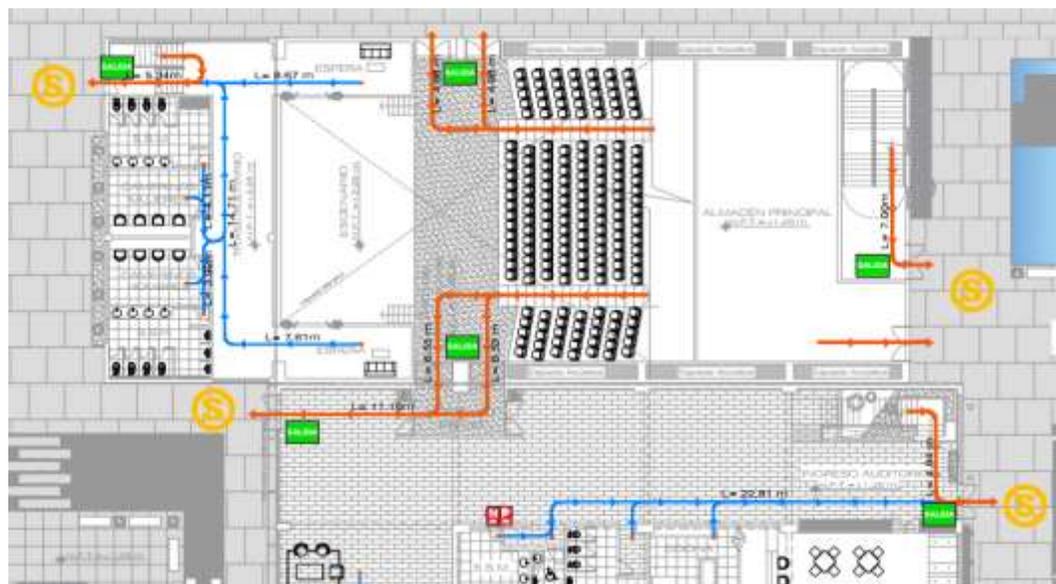
b) Auditorio:⁸⁹

- Relación con vía pública: Facilidad de acceso y evacuación de las personas provenientes de las circulaciones diferenciadas a espacios abiertos. Además, se deberá diferenciar los accesos y circulaciones de acuerdo al uso y capacidad, por lo que deberá existir accesos separados para público, personal, actores, etc.; cumpliendo con las condiciones de seguridad establecidas en la Norma A.130 “Requisitos de Seguridad”.
- Capacidad: Dependerá de los asientos fijos que este tenga.
- Puertas de ingreso y/o salida: Estarán ubicadas en puntos estratégicos de la sala por donde el público pueda evacuar con facilidad en caso de una emergencia. Estas deberán abrirse hacia el exterior sin obstruir ningún pasillo, escalera o descanso. Además deberán tener un ancho de 1.00 m por cada 100 espectadores y no menos de 2.00 m de ancho; así como tener 2.10m de altura como mínimo.

Además deberá tenerse en cuenta que las puertas de dependencias interiores podrán tener un ancho mínimo de 0.90m, las de servicios higiénicos 0.80m, y servicios higiénicos para discapacitados 0.90m.

- Letreros de salida y evacuación: Se deberá contar con letreros luminosos que indiquen “salida” y flechas que indiquen el sentido de la ruta de evacuación. Estas deberán estar en todas las puertas que conduzcan al exterior.
- Condiciones adicionales: Las butacas que se instalen deberá tener una distancia mínima entre respaldos de 0.85 m; mientras que la distancia mínima entre el frente de un asiento y el respaldo del próximo será de 0.40 m. Deberán colocarse de tal manera que sus ocupantes no impidan la visibilidad de los demás espectadores. Esta se obtiene a través de la línea isoptica de visibilidad. Las butacas también deberán estar fijas al piso, así como serán plegables salvo el caso en que la distancia entre los respaldos de dos filas consecutivas sea mayor a 1.20m.
- La distancia mínima desde cualquier butaca al punto más cercano de la pantalla será la mitad de la dimensión mayor de esta, pero en ningún momento menor de 7.00 m.

⁸⁹ R.N.E. – Norma A 0.100, Recreación y Deportes

Gráfico 6.4-10: Planta de Auditorio

Elaboración: Propia

c) Restaurante y/o Cafetería⁹⁰

- Capacidad: El aforo del establecimiento se definirá de acuerdo a lo explicado a continuación:

Restaurante – Cafetería (cocina): 9.3 m² por persona

Restaurante – Cafetería (área de mesas): 1.5 m² por persona

- Puertas de ingreso y/o salida: La altura mínima será de 2.10m, además deberá tenerse en cuenta que la puerta principal tendrá un ancho mínimo de 1.00m, las puertas de dependencias interiores podrán tener un ancho mínimo de 0.90m y las de servicios higiénicos 0.80m.

La altura libre mínima de piso termina a falso cielo raso en las edificaciones comerciales será de 3.00m.

- Dotación de servicios: Los ambientes para servicios higiénicos deberán contar con sumideros de dimensiones suficientes para permitir la evacuación de agua en caso

⁹⁰ R.N.E. – Norma A 0.70, Comercio

de aniegos accidentales. Se considera 10 m² por persona para servicios sanitarios para empleados, según lo que se establece a continuación:

	Número de Empleados	Hombres	Mujeres	Mixto
L	De 1 a 6 empleados			1L, 1u, 1l
.	De 7 a 25 empleados	1L, 1u, 1l	1L, 1l	
L	De 26 a 75 empleados	2L, 2u, 2l	2L, 2l	
a	De 76 a 200 empleados	3L, 3u, 3l	3L, 3l	
V	Por cada 100 empleados adicionales	1L, 1u, 1l	1L, 1l	
a				

torio, U: Urinario, I: Inodoro

Adicionalmente a los servicios sanitarios para los empleados se proveerán servicios sanitarios para el público, en base al cálculo del número de ocupantes según el artículo 8° del RNE.

Número de Personas	Hombres	Mujeres
De 1 a 6 personas (público)	No requiere	No requiere
De 7 a 20 personas (público)	1L, 1u, 1l	1L, 1l
De 21 a 60 personas (público)	2L, 2u, 2l	2L, 2l
De 61 a 150 personas (público)	3L, 3u, 3l	3L, 3l
Por cada 60 personas adicionales	1L, 1u, 1l	1L, 1l

L: Lavatorio, U: Urinario, I: Inodoro

- Acopio y evacuación de residuos:

Se determinara de acuerdo a la superficie de venta:

Restaurante – Cafetería: 0.015 m³ por m² de superficie de venta

Gráfico 6.4-11: Planta de Restaurante



Elaboración: Propia

d) Oficinas⁹¹

- Capacidad: El número de ocupantes de una edificación de oficinas se calculará a razón de una persona cada 9.5 m².
- Puertas de ingreso y/o salida: La puerta principal tendrá un ancho mínimo de 1.00m, las puertas de dependencias interiores podrán tener un ancho mínimo de 0.90m y las de servicios higiénicos 0.80m. La altura mínima será de 2.10m
La altura libre mínima de piso termina a falso cielo raso en las edificaciones comerciales será de 2.40 m.
- Dotación de servicios: Los ambientes para servicios higiénicos deberán contar con sumideros de dimensiones suficientes como para permitir la evacuación de agua en caso de aniegos accidentales. La distancia entre los servicios higiénicos y el espacio más alejado donde pueda trabajar una persona, no puede ser mayor de 40 m. medidos horizontalmente, ni puede haber más de un piso entre ellos en sentido vertical. Las edificaciones para oficinas estarán provistas de servicios sanitarios para empleados según se establece a continuación:

⁹¹ R.N.E. – Norma A 0.80, Oficinas

Cuadro 6.4-2: Dotación de servicios según cantidad de empleados.

Número de Ocupantes	Hombres	Mujeres	Mixto
De 1 a 6 empleados			1L, 1u, 1l
De 7 a 20 empleados	1L, 1u, 1l	1L, 1l	
De 21 a 60 empleados	2L, 2u, 2l	2L, 2l	
De 61 a 150 empleados	3L, 3u, 3l	3L, 3l	
Por cada 60 empleados adicionales	1L, 1u, 1l	1L, 1l	

L: Lavatorio, U: Urinario, I: Inodoro

Fuente: Reglamento Nacional de Edificaciones

Los servicios sanitarios podrán ubicarse dentro de las oficinas independientes o ser comunes para varias oficinas, siempre y cuando se encuentren en el mismo nivel de la unidad a la que sirven.

- **Estacionamientos:** Deberán proveerse de espacios de estacionamiento accesibles para los vehículos que transportan o son conducidos por personas con discapacidad, a razón de 1 cada 50 estacionamientos requeridos.
- **Condiciones adicionales:**
Los proyectos de edificios corporativos independientes con más de 5000 m² de área útil deberán contar con un estudio de impacto vial que proponga una solución que resuelva el acceso y salida de vehículos.

Gráfico 6.4-12: Dotación de servicios sanitarios independiente



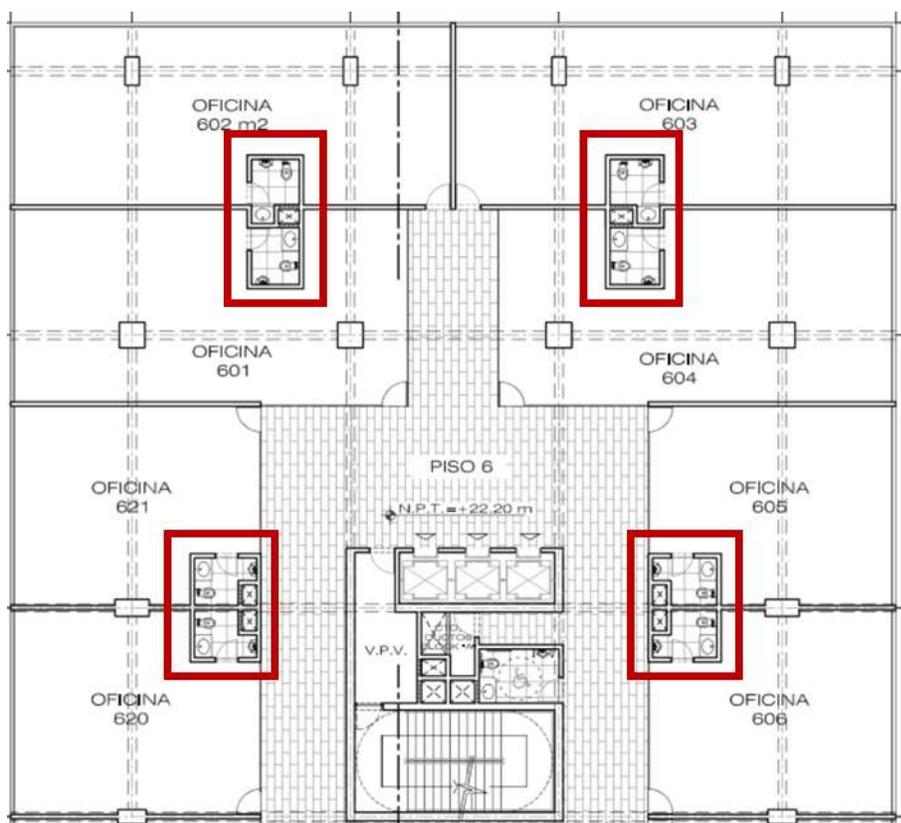
Elaboración: Propia

Gráfico 6.4-13: Dotación de servicios sanitarios compartido



Elaboración: Propia

Gráfico 6.4-14: Dotación de servicios sanitarios independiente



Elaboración: Propia

e) Locales Comerciales (Bancarios y de intermediación financiera)⁹²

- Capacidad: 5.0 m² por persona.
- Área libre mínima: No es exigible dejar área libre en los pisos destinados a uso comercial, siempre y cuando se solucione adecuadamente la ventilación e iluminación.

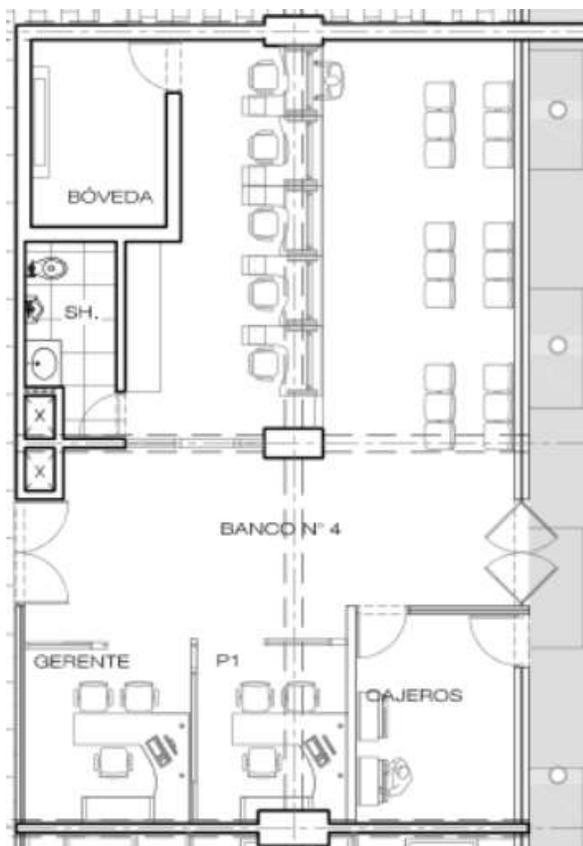
Las edificaciones comerciales deberán contar con iluminación natural o artificial. La ventilación natural podrá ser cenital o mediante vanos a patios o zonas abiertas.

El área mínima de los vanos que abren deberá ser superior al 10% del área del ambiente que ventilan.

⁹² R.N.E. – Norma A 0.70, Comercio

- **Circulación:** Los locales comerciales en edificios, deberán tener salida a pasillos y corredores que conduzcan directamente a las escaleras o a las salidas. El ancho de pasillo, corredores y rampas tendrán como mínimo 1.20 m.
- **Escaleras:** Tendrá siempre escaleras que comuniquen todos los niveles de comercio aun cuando tengan ascensores. El ancho mínimo de las escaleras será de 1.20 m. y el máximo 2.40 m. El paso debe medir de 28 a 30 cm. y el contrapaso un máximo de 18 cm. Las escaleras serán dotadas de pasamanos en los lugares que se requiera con una altura de 1.00 m.
- Los locales comerciales tendrán un área mínima de 6.00 m² sin incluir depósitos ni servicios higiénicos, con un frente mínimo de 2.40 m. y un ancho de puerta de 1.20 m. y una altura mínima de 3.00 m.

Gráfico 6.4-15: Planta de Banco



Elaboración: Propia

Gráfico 6.4-16: Planta de Caja Municipal (Entidad Bancaria)

Elaboración: Propia

f) Educación⁹³

- Capacidad:

Talleres, Bibliotecas, salas de clases = 1.5 m² por persona.

Ambientes de uso administrativo= 10 m² por persona

- Puertas: Deben abrir hacia afuera sin interrumpir el tránsito en los pasadizos de circulación y la apertura se hará hacia el mismo sentido de la evacuación de emergencia. El ancho mínimo del vano para puertas será de 1.00 m y las puertas que abran hacia pasajes de circulación transversales deberán girar 180 grados.

Todo ambiente donde se realicen labores educativas con más de 40 personas deberá tener dos puertas distanciadas entre sí para fácil evacuación.

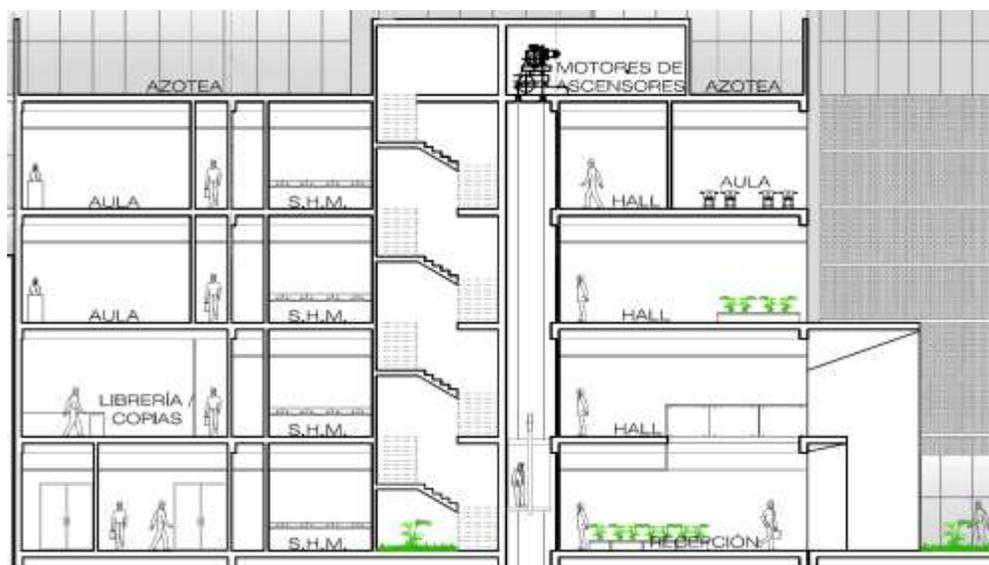
⁹³ R.N.E. – Norma A 0.40, Educación

- **Escaleras:** El ancho mínimo será de 1.20 m. entre los paramentos que conforman las escaleras. Cada paso debe medir de 28 a 30 cm y cada contrapaso debe medir de 16 a 17 cm. Y el número máximo de contrapasos sin descanso será de 16.

Todo ambiente donde se realicen labores educativas con más de 40 personas deberá tener dos puertas distanciadas entre sí para fácil evacuación.

Para los centros de educación la altura mínima será de 2.50 m. y la ventilación debe de ser permanente, alta y cruzada. El área de vanos para iluminación deberá tener como mínimo el 20% de la superficie del recinto. La distancia entre la ventana única y la pared opuesta a ella será como máximo 2.5 veces la altura del recinto y las circulaciones horizontales de uso obligado por los alumnos deben estar techadas.

Gráfico 6.4-17: Corte de Bloque capacitación



Elaboración: Propia

- **Dotación de servicios:**
Los ambientes para servicios higiénicos deberán contar con sumideros de dimensiones suficientes como para permitir la evacuación de agua en caso de anegados accidentales. La distancia entre los servicios higiénicos y el espacio más alejado donde pueda trabajar una persona, no puede ser mayor de 40 m. medidos horizontalmente, ni puede haber más de un piso entre ellos en sentido vertical. Las

edificaciones para oficinas estarán provistas de servicios sanitarios para empleados según se establece a continuación:

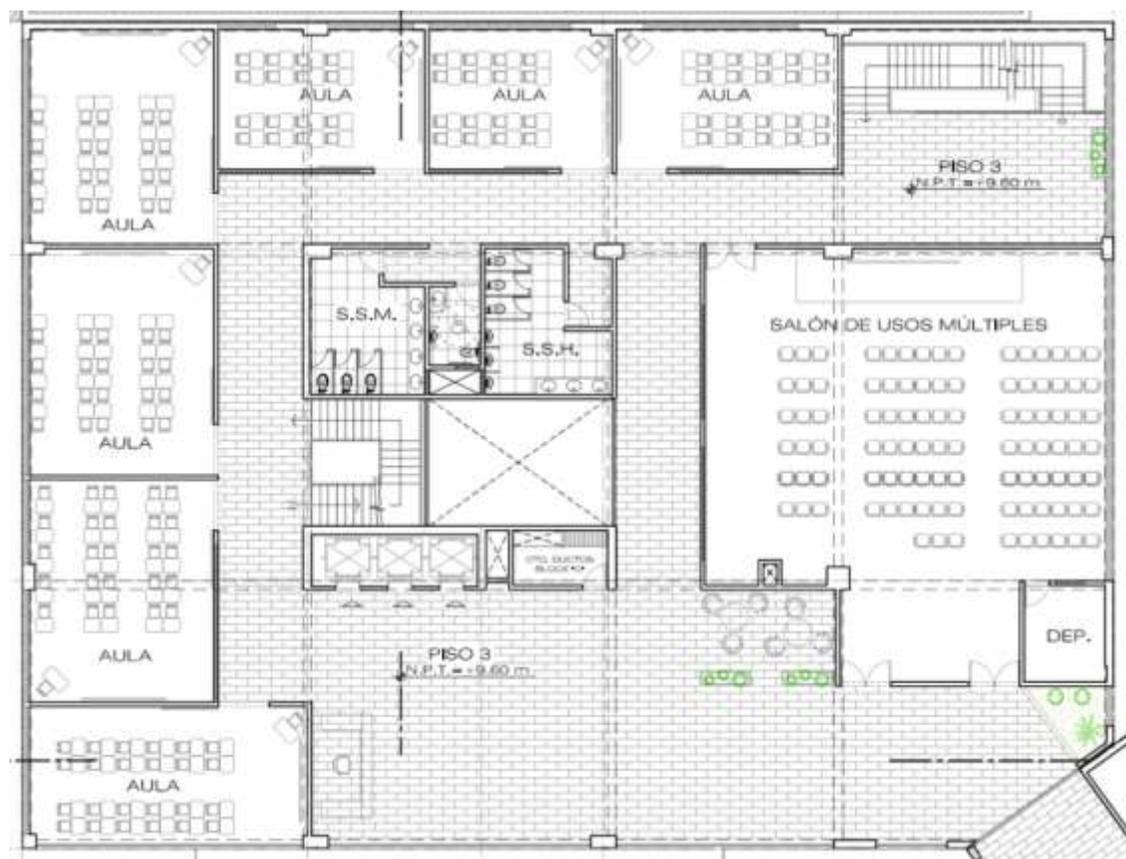
Cuadro 6.4-3: Dotación de servicios según cantidad de alumnos

Número de Ocupantes	Hombres	Mujeres
De 0 a 60 alumnos	1L, 1u, 1I	1L, 1I
De 61 a 140 alumnos	2L, 2u, 2I	2L, 2I
De 141 a 200 alumnos	3L, 3u, 3I	3L, 3I
Por cada 80 alumnos adicionales	1L, 1u, 1I	1L, 1I

L: Lavatorio, U: Urinario, I: Inodoro

Fuente: Reglamento Nacional de Edificaciones

Gráfico 6.4-18: Planta de Bloque capacitación (Dotación de Servicios)



Elaboración: Propia

6.4.2. Accesibilidad para personas con discapacidad y de las personas adultas mayores ⁹⁴

Es una norma de aplicación obligatoria para todas aquellas edificaciones en donde se presten servicios de atención al público, ya sea de propiedad pública o privada. Por lo tanto a continuación se detallara algunas de las condiciones generales más importantes que esta norma solicita:

- Se deberán crear ambiente y rutas accesibles que permitan el desplazamiento y la atención de las personas con discapacidad, en las mismas condiciones que el público en general. Se aplican para dichos ambientes y rutas accesibles.
- En las áreas de acceso a las edificaciones deberá cumplirse que los pisos de los accesos deberán estar fijos, uniformes y tener una superficie con materiales antideslizantes.
- Ingresos y circulaciones:

En los ingresos y circulaciones de uso público deberá cumplirse que, el ingreso a la edificación deberá ser accesible desde la acera correspondiente. En caso de existir diferencia de nivel, además de la escalera de acceso debe existir una rampa. Además, en los pasadizos de ancho menor a 1.50m deberán contar con espacios de giro de una silla de ruedas de 1.50m x 1.50 m cada 25 m. En pasadizos con longitudes menores debe existir un espacio de giro.

Todas las edificaciones de uso público o privadas de uso público, deberán ser accesibles en todos sus niveles para personas con discapacidad.

El ancho mínimo de las puertas principales será de 1.20m y de 0.90m para las interiores. En las puertas de dos hojas, una de ellas tendrá un ancho mínimo de 0.90m.

El ancho libre mínimo de una rampa será de 0.90m entre los muros que la limitan y deberá mantener los siguientes rangos de pendientes máximas:

⁹⁴ R.N.E. – Norma A 0.120, Accesibilidad para personas con discapacidad y de las personas adultas mayores.

Cuadro 6.4-4: Rangos de pendientes máximas para rampas

Diferencias de nivel de hasta 0.25 m.	12% de pendiente
Diferencias de nivel de 0.26 hasta 0.75 m	10% de pendiente
Diferencias de nivel de 0.76 hasta 1.20 m.	8% de pendiente
Diferencias de nivel de 1.21 hasta 1.80 m.	6% de pendiente
Diferencias de nivel de 1.81 hasta 2.00 m.	4% de pendiente
Diferencias de nivel mayores	2% de pendiente

Fuente: R.N.E. Norma A.120 – Art. 9

Las diferencias de nivel podrán sortearse empleando medios mecánicos.

Además deberá tenerse en cuenta los descansos entre tramos de rampa consecutivos, y los espacios horizontales de llegada, tendrán una longitud mínima de 1.20m medida sobre el eje de la rampa.

Las rampas de longitud mayor de 3.00m así como las escaleras, deberán tener parapetos o barandas en los lados libres, y pasamanos en los lados confinados por paredes.

- **Ascensores:** Las dimensiones interiores mínimas de la cabina de un ascensor en edificaciones de uso público i privadas de uso público, será de 1.20m de ancho y 1.40m de profundidad. Los pasamanos estarán a una altura de 0.80m y estarán separados por lo menos 5 cm de la cara interior de la cabina. Los botones se ubicaran en cualquiera de las caras laterales de la cabina, entre 0.90m y 1.35m de altura. Todas las indicaciones deberán tener su equivalente en Braille. Las puertas de la cabina y del piso deben ser automáticas y de un ancho mínimo de 0.90m. con sensor de paso. Delante de las puertas deberá existir un espacio que permita el giro de una persona en silla de ruedas.
- **Mobiliario:** Con respecto al mobiliario de las zonas de atención, se habilitara por lo menos una de las ventanillas de atención al público, mostradores o cajas registradoras con un ancho de 0.80 m y una altura máxima de 0.80 m; así mismo deberá tener un espacio libre de obstáculos con una altura mínima de 0.75 m.

- Los teléfonos públicos: El 10% de los teléfonos públicos o al menos uno de cada batería de tres, debe ser accesible. La altura al elemento manipulable más alto deberá estar ubicado a 1.30 m. Además, las cabinas telefónicas tendrán como mínimo 0.80 m de ancho y 1.20 m de profundidad, libre de obstáculos y su piso debe estar nivelado con el piso adyacente. El acceso tendrá un ancho mínimo libre de 0.80 y una altura de 2.10m.

- Servicios Higiénicos: En las edificaciones cuyo número de ocupantes demande servicios higiénicos, por lo menos un inodoro, un lavatorio y un urinario, deberán cumplir con los siguientes requisitos:
 - o *Lavatorios:* Deberán instalarse adosados a la pared o empotrados en un tablero individualmente soportando una carga individual de 100 kg. Además, tendrá que existir un espacio libre de 0.75m x 1.20 m al frente del lavatorio para permitir la aproximación de una persona en silla de ruedas. El espacio inferior quedara libre de obstáculos, con excepción del desagüe, y tendrá una altura de 0.75m desde el piso hasta el borde inferior del mandil o fondo del tablero de ser el caso.

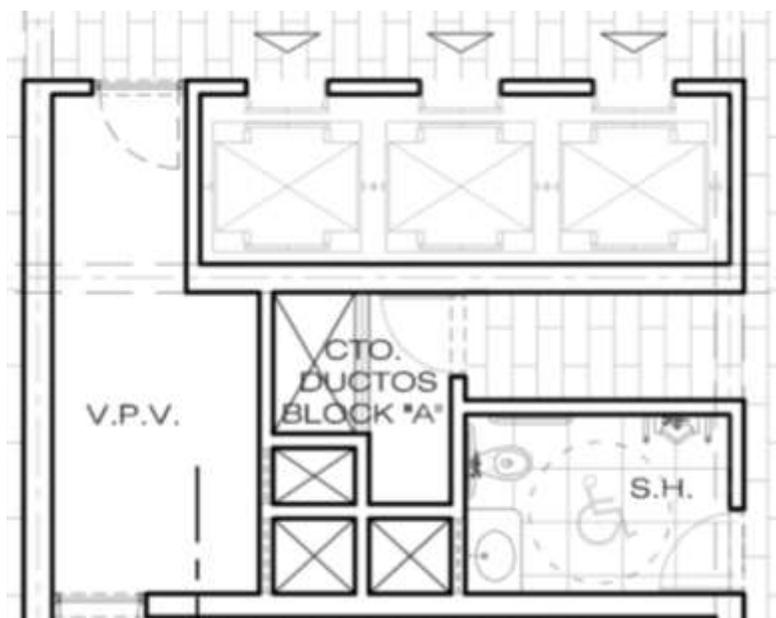
 - o *Inodoros:* El cubículo para inodoro tendrá dimensiones mínimas de 1.50m por 2.00 m, con una puerta de ancho no menor de 0.90 m y barras de apoyo tubulares adecuadamente instaladas. Su instalación deberá estar con referencia a la tapa del asiento entre 0.45 y 0.50 m sobre el nivel del piso. La papelera deberá ubicarse de modo que permita su fácil uso.

 - o *Urinarios:* Serán de tipo pesebre o colgados en la pared. Estarán provistos de un borde proyectado hacia el frente a no más de 0.40 m de altura sobre el piso. Además, deberá existir un espacio libre de 0.75 por 1.20 m al frente del urinario para permitir la aproximación de una persona en silla de ruedas. Deberán instalarse barras de apoyos tubulares verticales, en ambos lados del urinario y a 0.30m de su eje, fijados en la pared posterior.

 - o *Accesorios:* Los toalleros, jaboneras, papeleras y secadores de mano deberán colocarse a una altura entre 0.50m y 1.00 m. Las barras de apoyo en general deberán ser antideslizantes, tener un diámetro exterior entre 3cm y 4 cm, y estar

separados de la pared por una distancia entre 3.5 cm y 4cm. Deberán anclarse adecuadamente y soportar una carga de 120 kg.

Gráfico 6.4-19: Servicios Higiénicos para Discapacitados



Elaboración: Propia

6.4.3. Requisitos de Seguridad⁹⁵

Las edificaciones de acuerdo con su uso y número de ocupantes deben cumplir con los requisitos de seguridad y prevención de siniestros que tiene como objetivo salvaguardar las vidas humanas y preservar el patrimonio y la continuidad de la edificación.

- Puertas de evacuación:

Las salidas de emergencia deberán contar con puertas de evacuación de apertura desde el interior accionadas por simple empuje. En los casos que por razones de protección de los bienes, las puertas de evacuación deban contar con cerraduras con llave, estas deberán tener un letrero iluminado y señalizado que indique “Esta puerta deberá permanecer sin llave durante las horas de trabajo”.

Las puertas de evacuación pueden o no ser de tipo cortafuego, dependiendo de su ubicación dentro del sistema de evacuación. Además, el giro de las puertas debe ser

⁹⁵ R.N.E. – Norma A 0.130, Requisitos de Seguridad

siempre en dirección del flujo de los evacuantes, siempre y cuando el ambiente tenga más de 50 personas.

- Medios de evacuación:

Son componentes de una edificación destinados a canalizar el flujo de ocupantes de manera segura hacia la vía pública o a áreas seguras para su salida durante un siniestro o estado de pánico colectivo.

En los pasajes de circulación, escaleras, accesos de uso general y salidas no deberá existir ninguna obstrucción que dificulte el paso de las personas, por lo cual deberán permanecer libres de obstáculos.

Las rampas serán consideradas medios de evacuación siempre y cuando la pendiente no sea mayor a 12%. Deberá tener pisos antideslizantes y barandas.

No se consideran medios de evacuación los ascensores, rampas de accesos vehiculares que no tengan veredas peatonales o cualquier rampa con pendiente mayor de 12%, escaleras mecánicas, escalera tipo caracol.

- La cantidad de puertas de evacuación, pasillos, escaleras está directamente relacionado con la necesidad de evacuar la carga total de ocupantes del edificio y teniendo adicionalmente que utilizarse el criterio de distancia de recorrido horizontal de 45 m para edificaciones sin rociadores y 60 m para edificaciones con rociadores.
- Los centros comerciales, complejos comerciales, tiendas por departamento o similares no podrán evacuar más del 50% del número de ocupantes por una misma salida.

- Señalización de Seguridad:

La cantidad de señales, los tamaños, deben tener una proporción lógica con el tipo de riesgo que protegen y la arquitectura de la misma. Por lo cual deberán estar en función de la distancia de observación.

Los siguientes dispositivos de seguridad no son necesarios que cuenten con señales ni letreros, siempre y cuando no se encuentren ocultos, ya que de por sí constituyen equipos de forma reconocida mundialmente. Entre ellos están: extintores portátiles, estaciones manuales de alarma de incendios, detectores de incendio, gabinetes de agua contra

incendio, válvulas de uso de bomberos ubicadas en montantes, puertas cortafuego de escaleras de evacuación, dispositivos de alarma de incendios.

Todos los locales de reunión, edificios de oficinas deberán estar provistos obligatoriamente de señalización, de acuerdo con la NTP 399-010-1 para su fácil identificación.

Las salidas de evacuación en establecimientos con concurrencia de público deberán contar con señales luminosas colocadas sobre el dintel del vano. Las rutas de evacuación contarán con unidades de iluminación autónomas con sistema de baterías, con una duración de 60 minutos, ubicadas de manera que mantengan un nivel de visibilidad en todo el recorrido de la ruta de escape.

- La instalación de dispositivos de detección y alarma de incendios tiene como finalidad principal, indicar y advertir las condiciones anormales, convocar el auxilio adecuado y controlar las facilidades de los ocupantes para reforzar la protección de la vida humana. La detección y alarma se realiza con dispositivos que identifican la presencia de calor o humo y a través, de una señal perceptible en todo el edificio protegida por esta señal que permite el conocimiento de la existencia de una emergencia por parte de los ocupantes.

Gráfico 6.4-20: Plano de Evacuación

LEYENDA

	DESCRIPCION		DESCRIPCION
	SEÑAL DE SALIDA		ESTACION MANUAL Y BOMBAS DE ALARMA CONTRAFUERO
	MANGUERA CONTRA INCENDIO		VALVULA GIREMESA
	ZONA DE REUNION		CENTRAL DE ALARMA CONTRA INCENDIOS
			ROCIADORES

FLUJO DE EVACUACION PRINCIPAL	FLUJO DE EVACUACION SECUNDARIO	FLUJO DE EVACUACION SECUNDARIO
ESQUEMA DE RUTA DE EVACUACION EN CASO DE INCENDIO EN LA PASAD	ESQUEMA DE RUTA DE EVACUACION EN CASO DE INCENDIO EN LA PASAD	PUNTO DE PARTIDA

Rutas en base a distancias de recorrido (RNE: A.010 V Art.25)



Elaboración: Propia

6.5. Programa Arquitectónico

AMBIENTE	CANTIDAD	ÁREA PARCIAL (m2)	ÁREA SUB-TOTAL (m2)	ÁREA TOTAL (m2)
ESPACIOS COMPARTIDOS				1006.11
ZONA EMPRESARIAL- BLOQUE "A"				380.05
BAÑO MUJERES (PISO 01 AL 03)	3.00	20.41	61.23	
BAÑO HOMBRES (PISO 01 AL 03)	3.00	19.62	58.86	
BAÑO DISCAPACITADOS (SÓTANO A PISO 11)	12.00	5.48	65.76	
CUARTO DUCTOS (SÓTANO A PISO 11)	12.00	2.09	25.08	
V.P.V./ BLOCK A (SÓTANO A PISO 11)	12.00	10.15	121.80	
BAÑO MUJERES (PISO 4 Y 5)	2.00	11.62	23.24	
BAÑO HOMBRES (PISO 4 Y 5)	2.00	12.04	24.08	
ZONA EMPRESARIAL- BLOQUE "B"				429.75
BAÑO MUJERES (PISO 01 AL 03)	3.00	15.15	45.45	
BAÑO HOMBRES(PISO 01 AL 03)	3.00	17.42	52.26	
BAÑO DISCAPACITADOS (SÓTANO AL PISO 5)	12.00	5.67	68.04	
CUARTO DUCTOS (SÓTANO A PISO 15)	16.00	4.15	66.40	
V.P.V. (SÓTANO A PISO 15)	16.00	7.84	125.44	
CTO. LIMPIEZA (SÓTANO A PISO 15)	16.00	4.51	72.16	
ZONA CAPACITACIÓN				196.31
BAÑO MUJERES (CAPACITACIÓN)	4.00	18.61	74.44	
BAÑO HOMBRES (CAPACITACIÓN)	4.00	18.33	73.32	
BAÑO DISCAPACITADOS (CAPACITACIÓN)	4.00	5.10	20.40	
CTO.DUCTOS (CAPACITACIÓN)	5.00	5.63	28.15	
SÓTANO				2122.67
ZONA MANTENIMIENTO				1932.37
GARITA DE COTROL Y SEGURIDAD + BAÑO	1.00	30.49	30.49	
SERVICIO DE MANTENIMIENTO DE MAQUINARIAS + BAÑOS + DEPÓSITO	1.00	501.59	501.59	
ZONA DE CARGA Y DESCARGA	1.00	175.18	175.18	
PATIO DE MANIOBRAS	1.00	481.57	481.57	
ALMACÉN GENERAL	1.00	104.18	104.18	
CUARTO DE BASURA (CENTRO DE ACOPIO)	1.00	84.64	84.64	
CUARTO DE BOMBAS DESAGUE + CISTERNAS	1.00	73.98	73.98	

CUARTO DE BOMBAS AGUA DE CONSUMO E INCENDIO + CISTERNAS	1.00	184.42	184.42
SUB-ESTACIÓN ELÉCTRICA	1.00	84.76	84.76
CUARTO DE SEGURIDAD	1.00	25.27	25.27
COMEDOR DE PERSONAL	1.00	57.09	57.09
ESTAR DE PERSONAL	1.00	49.30	49.30
BAÑO DE HOMBRES DE PERSONAL + VESTIDORES	1.00	42.24	42.24
BAÑO DE MUJERES DE PERSONAL + VESTIDORES	1.00	37.66	37.66
ZONA PÚBLICA			190.30
DEPÓSITOS TIPO "A" (PARA VENTA)	22.00	5.00	110.00
DEPÓSITOS TPO "B" (PARA VENTA)	5.00	16.06	80.30
PISO 01			3594.13
ZONA EMPRESARIAL			1706.23
CAJA MUNICIPAL 01	1.00	132.93	132.93
CAJA MUNICIPAL 02	1.00	144.41	144.41
CAJA MUNICIPAL 03	1.00	130.49	130.49
COOPERATIVA 01	1.00	145.33	145.33
COOPERATIVA 02	1.00	133.92	133.92
BANCO 01	1.00	115.48	115.48
BANCO 02	1.00	126.44	126.44
BANCO 03	1.00	157.55	157.55
BANCO 04	1.00	113.45	113.45
HALL INGRESO BLOCK A	1.00	233.94	233.94
HALL BLOCK B	1.00	156.63	156.63
TERRAZA INTERIOR	1.00	115.66	115.66
ZONA CAPACITACIÓN			983.08
RECEPCIÓN PRINCIPAL	1.00	312.62	312.62
VESTÍBULO GENERAL	1.00	120.95	120.95
VESTIBULO/ ESPERA DE AUDITORIO	1.00	282.74	282.74
VESTÍBULO PREVIO AUDITORIO	1.00	14.91	14.91
RESTAURANTE/ TERRAZA	1.00	29.83	29.83
RESTAURANTE/ ZONA ATENCIÓN	1.00	159.01	159.01
RESTAURANTE/COCINA+ALM+FRIGORÍFICO+DESPENSA+ BAÑO	1.00	63.02	63.02

ZONA AUDITORIO				924.12
AUDITORIO	1.00	456.13	456.13	
ESCENARIO	1.00	95.96	95.96	
ESPERA/ DERECHA	1.00	22.71	22.71	
ESPERA/IZQUIERDA	1.00	22.51	22.51	
TRASESCENARIO	1.00	70.82	70.82	
CAMERINOS MUJERES	1.00	20.13	20.13	
S.S.M.	1.00	22.18	22.18	
CAMERINO HOMBRE	1.00	20.00	20.00	
S.S.H.	1.00	21.76	21.76	
CABINA DE SONIDO	1.00	19.30	19.30	
ALMACÉN PRINIPAL / INF AUDIT.	1.00	152.62	152.62	
PISO 02				2104.16
ZONA EMPRESARIAL				1437.90
AGENCIA 01 + BAÑOS	1.00	236.35	236.35	
AGENCIA 02+ BAÑOS	1.00	407.01	407.01	
AGENCIA 03 + BAÑOS	1.00	189.91	189.91	
AGENCIA 04 + BAÑOS	1.00	206.87	206.87	
NOTARÍA 01 + BAÑO	1.00	115.61	115.61	
NOTARÍA 02 + BAÑO	1.00	125.80	125.80	
NOTARÍA 03 + BAÑO	1.00	156.35	156.35	
ZONA CAPACITACIÓN				646.96
AGENCIA N°5 + BAÑOS	1.00	202.70	202.70	
LLENADO DE FORMULARIOS	1.00	40.04	40.04	
LIBRERÍA COPIAS+ DEPÓSITO	1.00	68.75	68.75	
CYBERCENTRO	1.00	49.99	49.99	
COCINA+DEPÓSITO+FRIGORÍFICO	1.00	38.67	38.67	
CAFETERÍA- SALON 1	1.00	64.75	64.75	
CAFETERÍA- SALON 2	1.00	47.00	47.00	
ALMACÉN DERECHO	1.00	22.71	22.71	
ALMACÉN IZQUIERDO	1.00	22.51	22.51	
SALA DE ENSAYO N°1	1.00	44.71	44.71	
SAL DE ENSAYO N°2	1.00	45.13	45.13	

PISO 03				1948.11
ZONA EMPRESARIAL				1441.30
ASESORÍA Y CONSULTORÍA: MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN + BAÑOS	1.00	407.93	407.93	
ASESORÍA Y CONSULTORÍA: LEGAL +BAÑO	1.00	236.31	236.31	
ASESORÍA Y CONSULTORÍA:MARKETING + BAÑO	1.00	201.06	201.06	
ASESORÍA Y CONSULTORÍA: CONTABLE Y TRIBUTARIA + BAÑO	1.00	220.34	220.34	
SERVICIO DE IMPRESIÓN PUBLICITARIA + BAÑO	1.00	92.60	92.60	
SERVICIO TÉCNICO	1.00	104.04	104.04	
ADMINISTRACIÓN DE SERVICIOS NO FINANCIEROS + BAÑO	1.00	179.02	179.02	
ZONA CAPACITACIÓN				506.81
SALÓN DE USOS MÚLTIPLES	1.00	200.03	200.03	
AULA 301	1.00	46.96	46.96	
AULA 302	1.00	51.63	51.63	
AULA 303	1.00	52.13	52.13	
AULA 304	1.00	49.38	49.38	
AULA 305	1.00	36.22	36.22	
AULA 306	1.00	31.51	31.51	
AULA 307	1.00	38.95	38.95	
PISO 04				1938.08
ZONA EMPRESARIAL				1438.78
OFICINA COWORKING N°401	1.00	634.77	634.77	
OFICINA COWORKING N°402	1.00	407.93	407.93	
OFICINA COWORKING N°403	1.00	396.08	396.08	
ZONA CAPACITACIÓN				499.30
AULA 401	1.00	49.95	49.95	
AULA 402	1.00	46.24	46.24	
AULA 403	1.00	51.63	51.63	
AULA 404	1.00	52.62	52.62	
AULA 405	1.00	49.38	49.38	
AULA 406	1.00	36.22	36.22	
AULA 407	1.00	31.74	31.74	
AULA 408	1.00	38.95	38.95	

AULA 409	1.00	70.98	70.98	
AULA 410	1.00	71.59	71.59	
PISO 05			1438.78	
ZONA EMPRESARIAL			1438.78	
OFICINA COWORKING N°501	1.00	634.77	634.77	
OFICINA COWORKING N°502	1.00	407.93	407.93	
OFICINA COWORKING N°503	1.00	396.08	396.08	
PISO 06			1472.31	
ZONA EMPRESARIAL			1472.31	
OFICINA 601	1.00	91.98	91.98	
OFICINA 602	1.00	98.42	98.42	
OFICINA 603	1.00	98.02	98.02	
OFICINA 604	1.00	92.01	92.01	
OFICINA 605	1.00	59.50	59.50	
OFICINA 606	1.00	61.10	61.10	
OFICINA 607	1.00	57.93	57.93	
OFICINA 608	1.00	105.23	105.23	
OFICINA 609	1.00	102.04	102.04	
OFICINA 610	1.00	61.99	61.99	
OFICINA 611	1.00	61.99	61.99	
OFICINA 612	1.00	51.32	51.32	
OFICINA 613	1.00	62.60	62.60	
OFICINA 614	1.00	61.50	61.50	
OFICINA 615	1.00	52.04	52.04	
OFICINA 616	1.00	34.98	34.98	
OFICINA 617	1.00	62.80	62.80	
OFICINA 618	1.00	78.24	78.24	
OFICINA 619	1.00	56.62	56.62	
OFICINA 620	1.00	61.70	61.70	
OFICINA 621	1.00	60.30	60.30	
PISO 07			1516.89	
ZONA EMPRESARIAL			1516.89	
OFICINA 701 (INC. TERRAZA)	1.00	136.17	136.17	
OFICINA 702 (INC. TERRAZA)	1.00	130.46	130.46	

OFICINA 703 (INC. TERRAZA)	1.00	138.45	138.45
OFICINA 704	1.00	87.82	87.82
OFICINA 705	1.00	91.77	91.77
OFICINA 706	1.00	101.27	101.27
OFICINA 707	1.00	107.79	107.79
OFICINA 708	1.00	125.41	125.41
OFICINA 709	1.00	115.47	115.47
OFICINA 710	1.00	61.50	61.50
OFICINA 711	1.00	52.04	52.04
OFICINA 712	1.00	47.27	47.27
OFICINA 713	1.00	62.80	62.80
OFICINA 714	1.00	78.24	78.24
OFICINA 715	1.00	91.44	91.44
OFICINA 716	1.00	88.99	88.99
PISO 08			1494.42
ZONA EMPRESARIAL			1494.42
OFICINA 801 (INC. TERRAZA)	1.00	166.05	166.05
OFICINA 802 (INC. TERRAZA)	1.00	159.13	159.13
OFICINA 803 (INC. TERRAZA)	1.00	168.88	168.88
OFICINA 804	1.00	120.62	120.62
OFICINA 805	1.00	101.27	101.27
OFICINA 806	1.00	107.79	107.79
OFICINA 807	1.00	125.41	125.41
OFICINA 808	1.00	115.47	115.47
OFICINA 809	1.00	117.29	117.29
OFICINA 810	1.00	47.27	47.27
OFICINA 811	1.00	145.22	145.22
OFICINA 812	1.00	120.02	120.02
PISO 09			1425.13
ZONA EMPRESARIAL			1425.13
OFICINA 901	1.00	213.35	213.35
OFICINA 902	1.00	211.42	211.42
OFICINA 903	1.00	120.62	120.62
OFICINA 904	1.00	101.27	101.27

OFICINA 905	1.00	107.79	107.79
OFICINA 906	1.00	125.41	125.41
OFICINA 907	1.00	115.47	115.47
OFICINA 908	1.00	117.29	117.29
OFICINA 909	1.00	47.27	47.27
OFICINA 910	1.00	145.22	145.22
OFICINA 911	1.00	120.02	120.02
PISO 10			1298.81
ZONA EMPRESARIAL			1298.81
OFICINA 1001	1.00	123.86	123.86
OFICINA 1002	1.00	122.00	122.00
OFICINA 1003	1.00	120.62	120.62
OFICINA 1004	1.00	101.27	101.27
OFICINA 1005	1.00	171.56	171.56
OFICINA 1006	1.00	176.11	176.11
OFICINA 1007	1.00	117.29	117.29
OFICINA 1008	1.00	47.27	47.27
OFICINA 1009	1.00	145.22	145.22
OFICINA 1010	1.00	120.02	120.02
TERRAZA	1.00	53.59	53.59
PISO 11			1247.49
ZONA EMPRESARIAL			1247.49
OFICINA 1101	1.00	244.82	244.82
OFICINA 1102	1.00	184.61	184.61
OFICINA 1103	1.00	160.61	160.61
OFICINA 1104	1.00	171.56	171.56
OFICINA 1105	1.00	176.11	176.11
OFICINA 1106	1.00	117.29	117.29
OFICINA 1107	1.00	47.27	47.27
OFICINA 1108	1.00	145.22	145.22
PISO 12 AL 15			3088.72
ZONA EMPRESARIAL			3088.72
OFICINA 1201/ 1301/ 1401/ 1501	4.00	437.09	1748.36
OFICINA 1202/ 1302/ 1402/ 1502	4.00	335.09	1340.36

SUB- TOTAL	35,162.65
CIRCULACIÓN Y MUROS	10,235.81
TOTAL ÁREA CONSTRUIDA (m2)	45,398.46

6.6. Listado de Materiales

ITEM	DESCRIPCIÓN	UBICACIÓN	MARCA	UNID.
1.00	PISOS			
1.01	CEMENTO PULIDO	ZONA DE MANTENIMIENTO (SÓTANO)	-	m2
1.02	CEMENTO BRUÑADO	RAMPAS PARA AUTOS	-	m2
1.03	CEMENTO PULIDO BRUÑADO	RAMPAS DISCAPACITADOS	-	m2
1.04	CONCRETO ARMADO ACABADO EN CEMENTO BARRIDO	ESTACIONAMIENTO	-	m2
1.05	CEMENTO PULIDO CON BRUÑAS A CADA METRO	VEREDAS	-	m2
1.06	PIEDRA TALAMOLLE PULIDA 40 X 40cm.	EXTERIORES	LAJAS PERU	m2
1.07	PEPELMA SAN MARCO AQUA	PILETAS	CASA ROSSELLÓ	m2
1.08	PORCELANTO IKORO 15 x 90 cm.	ZONA EMPRESARIAL	CASINELLI	m2
1.09	PORCELANTO CHOC MATE 60x 60 cm.	BAÑO PÚBLICO	SAN LORENZO	m2
1.10	CERÁMICO LISO HOUSE BLANCO 34 X 34 cm.	BAÑO MANTENIMIENTO Y CUARTO LIMPIEZA	GALA (PROMART)	m2
1.11	PORCELANTO STEEL 60 x60	ZONA EMPRESARIAL	KAZTELO	m2
1.12	PISO ALFOMBRADO COLOR AT WORK-VALUE TILE	ZONA EMPRESARIAL	DECORLUX	m2
1.13	PISO ALFOMBRADO MODELO DEFENDER, COLOR: 395 CARDINAL, MARCA MOHAWK	AUDITORIO	DECORPLAS	m2
1.14	PORCELANATO LUCERNA CASINELLI DESING ACABADO BRILLANTE 60 x 120	RESTAURANTE	CASSINELLI	m2

	cm.			
1.15	PORCELANTO MARMARA GEOTILESHUESO PULIDO 60x 120 cm.	HALL	CASSINELLI	m2
1.16	ENCHAPE DE MADERA PUMAQUIRO EN PASOS DE ESCALERAS	BLOQUE CAPACITACIÓN	MADERA FREMAR	pieza.
1.17	PINTURA DE TRÁFICO (SEÑALIZACIONES)/ COLOR MARILLO	SÓTANO	CHEMISA	galón.
1.18	PINTURA DE TRÁFICO (SEÑALIZACIONES)/ COLOR BLANCO	SÓTANO	CHEMISA	galón.
1.19	PINTURA IMPERMIABILIZANTE	VEREDAS	CHEMA	galón.
2.00	CONTRAZÓCALOS			
2.01	PIEDRA TALAMOLLE PULIDA H= 0.10 m.	EXTERIORES	LAJAS PERU	ml.
2.02	PORCELANTO IKORO H=0.10 m.	ZONA EMPRES.	CASINELLI	ml.
2.03	PORCELANTO STEEL H= 0.10 m.	ZONA EMPRES.	KAZTELO	ml.
2.04	PISO ALFOMBRADO COLOR AT WORK- VALUE TILE / H= 0.10 m.	ZONA EMPRESARIAL	DECORLUX	ml.
2.05	PISO ALFOMBRADO MODELO DEFENDER, COLOR: 395 CARDINAL, MARCA MOHAWK/ H= 0.10m.	AUDITORIO	DECORPLAS	ml.
2.06	PORCELANATO LUCERNA CASINELLI DESING ACABADO BRILLANTE H= 0.10m.	HALL/ RESTAURANTE	CASSINELLI	ml.
2.07	ZÓCALO DE PVC SEMIFLEXIBLE H= 4" COLOR GRIS	OFICINAS	PERÚ VINYL	ml.
2.08	ZÓCALO SANITADIO BEIGE H=0.08 m.	COCINA DE RESTAURANTE Y CAFETERÍA	PERÚ VINYL	ml.
2.09	ZÓCALO DE ALUMINIO ECO 70	OFICINAS / BANCOS	DECORPLAS	ml.
3.00	ZÓCALOS			
3.01	CERÁMICO BALDOCENTER DECOR NEXT AKE GREY 0.30 x 1.00 m. / H= 1.00 m.	BAÑO PÚBLICO	SAN LORENZO	ml.
3.02	CERÁMICO LISO HOUSE BLANCO 34 X 34 cm.	BAÑO MANTENIMIENTO / CUARTO LIMPIEZA	GALA (PROMART)	ml.
3.03	CUARZO NEGRO PURO	HALL EMPRESARIAL	DECOR STONE	ml.
4.00	PAREDES			

4.01	CERÁMICO LAKE PERLA 33.3 x 100 cm.	BAÑOS PUBLICOS	DECORCENT ER	m2
4.02	CERÁMICO BALDOCER DECOR 33.3 x 100 cm. NEXT LAKE GREY	BAÑOS PUBLICOS	DECORCENT ER	m2
4.03	CERÁMICO LISO HOUSE BLANCO 34 X 34 cm.	BAÑO MANTENIMIENTO / CUARTO LIMPIEZA	GALA(PROMART)	m2
4.04	TABLERO PARA OVALINES GRANITO NEGRO e= 3/4" (ancho 60cm.)	BAÑOS	DECOR STONE SAC.	ml.
4.05	FACHALETA DE LAJA BLANCA	MURO PERIMETRAL	LAJAS PERU	m2
4.06	ENCHAPE EN MADERA	HALL, RESTAURANTE	MADERA FREMAR	m2
4.07	DRYWALL ESTÁNDAR e= 1/2"	SUBDIVISIONES EN GENERAL	VOLCÁN	m2
4.08	DRYWALL ESTÁNDAR e= 1/2" (TIPO RH)	BAÑOS	VOLCÁN	m2
4.09	PINTURA ESMALTE BLANCO MATE	OFICINAS	AMERICAN COLORS	galón.
4.10	CUADROCLAD	FACHADA	HUNTER DOUGLAS	glb.
5.00	FALSO CIELO			
5.01	DRYWALL MODULAR	OFICINAS	SODIMAC	m2
5.02	CIELO RASO BALDOSA OLYMPIA 60x 120 cm.	BANCOS, COOPERATIVAS Y CAJAS MUNICIPALES	SKYLINE / SODIMAC	m2
6.00	VIDRIOS Y MAMPARAS			
6.01	FACHADAS INTEGRALES PKF- SERIE 4242 LÍNEA SUPERIOR e= 10 mm.	FACHADA	FURUKAWA CORPORACI ÓN	glb.
6.02	MAMAPARA CORREDIZA TWIN COMPUESTA e=8 mm.	INGRESO OFICINAS	MIYASATO CORPORACI ÓN	pieza.
6.03	MAMPARA CORREDIZA ND 80 VD e=8 mm.	INTERIOR OFICINAS COWORKING	MIYASATO CORPORACI ÓN	pieza.
6.04	MAMPARA BATIENTE e= 8 mm.	INGRESO A OFICINAS	MIYASATO CORPORACI ÓN	pieza.

6.05	MAMPARA DIVISORA DE AMBIENTES DYNAMOBEL MODELO 1:10	INTERIOR OFICINAS COWORKING	DECOR OFFICE	pieza.
7.00	CARPINTERÍA DE MADERA			
7.01	PUERTAS DE DE MELAMINE COLOR ACACIA ARENA - SOFTWOOD e=18 mm.	SUBDIVISIONES DE CUBÍCULOS DE BAÑO	MASISA	glb.
7.02	PUERTAS MDF e=5 mm. CON MARCO SIMPLE MODELO OPL-131	DEPÓSITOS TIPO A y B (SÓTANO)	S & S GROUP	und.
7.03	PUERTAS MDF e=5 mm. CON MARCO TIPO CAJÓN MODELO OPL-131	ARCHIVO DE OFICINAS	S & S GROUP	und.
7.04	PUERTAS DE DE MELAMINE COLOR LARICINA- SOFTWOOD e=18 mm.	MUEBLE DE COCINA	MASISA	glb.
8.00	CARPINTERÍA METÁLICA			
8.01	PUERTA METÁLICA CORTAFUEGO UNA SOLA HOJA	ESCALERAS DE EMERGENCIA	CONTROLTE C INGENIEROS	und.
8.02	PUERTA METÁLICA CORTAFUEGO DOBLE HOJA	AUDITORIO / INGRESO ZONA MANTENIMIENTO DE SÓTANO / SUBESTACIÓN / CTO. DE CISTERNAS	CONTROLTE C INGENIEROS	und.
8.03	PUERTA ENROLLABE METÁLICA DE ALUMINIO ESTRUCIONADO	INGRESO A SÓTANO	ESCOPSE SAC.	und.
8.04	PUERTA ENROLLABE METÁLICA DE ALUMINIO PERFILADO	ALMACÉN GENERAL DE SÓTANO	ESCOPSE SAC.	und.
8.05	BARANDA ACERO INOXIDABLE	ESCALERAS DE EMERGENCIA	CÁNOVAS	pieza.
8.06	BARANDA METÁLICA CON PINTURA EPOXICA COLOR GRAFITO	ESCALERAS BLOQUE CAPACITACIÓN	CONTRUCCIONES METÁLICAS A y C SAC.	pieza.
8.07	BARRA APOYA BICICLETAS DE ACERO INOX. e= 5 cm./ H=70 cm.	SÓTANO	CÁNOVAS	und.
8.08	BARRA APOYA MANOS DE ACERO INOX.	BAÑOS DISCAPACITADOS	CÁNOVAS	und.
9.00	LUMINARIAS			
9.01	LUMINARIA HT VAYA LED BOLLARD II BCP 150	EXTERIOR	PHILIPS	und.

9.02	LUMINARIA AMAZON LED	ESCALERAS EXTERIORES DE INGRESO	PHILIPS	und.
9.03	LUMINARIA EFIX UNIDIRECCIONAL PL-C	MURO PERIMETRAL	PHILIPS	und.
9.04	FAROLA CÓNICA SPC	EXTERIORES (PLAZAS)	PHILIPS	und.
9.05	LUMINARIA RAMP	EXTERIORES / RAMPA	PHILIPS	und.
9.06	LUMINARIA HT CELINO	OFICINAS	PHILIPS	und.
9.07	HT OFFISIMPLE 418D	OFICINAS	PHILIPS	und.
9.08	SMARTBALANCE SUSPENDE	OFICINAS	PHILIPS	und.
9.09	PRODUCT DATASHEED POWERBALANCE	OFICINAS	PHILIPS	und.
9.10	PRODUCT PRESENTATION GREEN ACCENT	HALL/ RESTAURANTE/ CAFÉ	PHILIPS	und.
9.11	HT INDIKO FORTIMO LED	CUARTO DE CISTERNAS/ SÓTANO	PHILIPS	und.
9.12	HT TMS	OFICINAS	PHILIPS	und.
9.13	RÓTULO DE SALIDA DE EMERGENCIA CON TECNOLOGÍA LED	VARIOS/ INDICADO EN PLANO INDECI	PHILIPS	und.
9.14	LUMINARIA DE EMERGENCIA PARA DOBREPONER	VARIOS / ESCALERAS DE EMERGENCIA	PHILIPS	und.
APARATOS Y ACCESORIOS				
10.00	SANITARIOS			
10.01	GRIFERÍA: LLAVE DE LAVATORIO MODELO 132 LEL	BAÑOS PUBLICOS	VAINSA	und.
10.02	GRIFERÍA: SALIDA DE DUCHA ESPAÑOLA MODELO MORGAN	BAÑO PERONAL LIMPIEZA	VAINSA	und.
10.03	GRIFERÍA: LLAVE DE LAVADERO BAR AL MUEBLE . ACERO INOX.	COCINA	VAINSA	und.
10.04	GRIFERÍA: MEZCLADORA MONOCROMADO PARA LAVATORIO EN ACERO INOX. ALTA STEEL	BAÑO PERONAL LIMPIEZA	VAINSA	und.
10.05	SANITARIO: OVALÍN DE EMPOTRAR OCEAN CON REBOSE CROMADO	BAÑOS	VAINSA	und.
10.06	SANITARIO: LAVADERO AMAZONAS BLANCO	CUARTO DE LIMPIEZA	TREBOL	und.
10.07	SANITARIO:TAZA ATLANTIC FLUX	BAÑOS	TREBOL	und.

10.08	SANITARIO: URINARIO CADET BLANCO	BAÑOS	TREBOL	und.
10.09	ACCESORIO: MESA DE CAMBIA BEBÉ HORIZONTAL	BAÑOS PUBLICOS	RUBBERMAI D / REMAR SOLUCIONES	und.
10.10	ACCESORIO: PERCHERO MINIMALISTA AQUARIUS	BAÑOS	VAINSA	und.
10.11	ACCESORIO: SECADORA DE MANOS, MODELO: XL-SB	BAÑOS	XLERATOR	und.
10.12	ACCESORIO: DISPENSADOR PAPEL HIGIENICO COD. 30217689	BAÑOS	KIMBERLY-CLARK	und.
10.13	ACCESORIO: DISPENSADOR DE TOALLA DE MANOS SLIM ROLL COD: 30217685/ COLOR BLANCO	BAÑOS	KIMBERLY-CLARK	und.
10.14	ACCESORIO: DISPENSADOR DE JABÓN (MANUAL SPRAY) 800ml.	BAÑOS	KIMBERLY-CLARK	und.
10.15	ACCESORIO: ESPEJO EMPOTRADO e=4 mm. , bicelado de 2 cm. SIN MARCO	BAÑOS	FURUKAWA CORPORACIÓN	m2
11.00	MOVILIARIO FIJO Y ACCESORIOS			
11.01	PROTECTOR DE COLUMNAS DE CAUCHO H=80 cm.	ESTACIONAMIENTO	BIZCOM PERÚ	und.
11.02	TOPE DELIMITADOR DE LLANTAS L=1.80 m.	ESTACIONAMIENTO	BIZCOM PERÚ	und.
11.03	REDUCTOR DE VELOCIDAD	ESTACIONAMIENTO	BIZCOM PERÚ	und.
11.04	ASIENTOS AUDITORIO: FIGUERAS-5036 TOP	AUDITORIO	DECORLUX	pieza.
11.05	ACCESORIO: CINTA ANTIDESLIZANTE BICOLOR 48 mm.	RAMPA DISCAPACITADOS	TESA (SODIMAC)	und.
11.06	ACCESORIO: CORTINA ROLLER MODELO STYLE 2390 COLOR P-14 OYSTER PERAL GREY- SISTEMA MOTORIZADO	OFICINAS COWORKING	DECORBELL	pieza.
11.07	ACCESORIO: ESCRITORIOS SISTEMA MODULAR -SISTEMA BENCH MODELO PRISMA	OFICINAS COWORKING	DECOR OFFICE	pieza.
11.08	ACCESORIO: MESAS DE CAFETERÍA MODELO WIND	CAFETERÍA DE COWORKING	DECOR OFFICE	Und.
11.09	ACCESORIO: ESCRITORIO PERSONAL MODELO IONIC	OFICINAS COWORKING	DECOR OFFICE	pieza.
11.10	ACCESORIO: MESA DE REUNIÓN MODELO VITAL	SALA DE REUNIONES DE OFICINAS	DECOR OFFICE	und.

		COWORKING		
11.11	ACCESORIO: SILLA LONDON CHAIR	RECEPCIÓN COWORKING	DECOR OFFICE	Und..
11.12	ACCESORIO: SILLA SERIE OXFORD	RECEPCIÓN COWORKING	DECOR OFFICE	Und..
11.13	ACCESORIO: SILLA SIDNEY	RECEPCIÓN COWORKING	DECOR OFFICE	Und.
11.14	ACCESORIO: MESA DANA I	RECEPCIÓN COWORKING	DECOR OFFICE	und.
11.15	ACCESORIO: SILLONES TIME CHAIR	SALA REUNIONES DE OFICINAS COWORKING	DECOR OFFICE	und.
11.16	ACCESORIO: SILLA ERGONÓMICA BLOCK 10-U1600	SALONES DE CAPACITACIÓN	DECOR OFFICE	und.

6.7. Inversión y Rentabilidad del proyecto

6.7.1. Estrategia de Rentabilidad

El proyecto “*Centro de Servicios Empresariales para las MYPES del Distrito de Villa El Salvador*” está ubicado estratégicamente cerca de la zona del Parque Industrial de Villa El Salvador, el cual se caracteriza por un alto índice comercial en el distrito.

Nuestro proyecto ofrece equipamiento de oficinas para venta y alquiler, que en la actualidad no existe oferta de ellas en la zona. Por lo cual, nuestro usuario potencial sería el trabajador independiente y las MYPES en su mayoría. Pues estos últimos por lo general alquilan espacios para utilizarlos como oficinas, porque en el distrito no existe un centro empresarial que abarque todas las necesidades del usuario. El empresario y sus trabajadores podrán capacitarse mediante charlas o cursos que se darán a cabo en el Centro de Capacitación de nuestro Centro de Servicios Empresariales.

El valor agregado del proyecto es el equipamiento adicional que tiene, entre ellos contamos con Entidades Bancarias, Cajas Municipales y Cooperativas; a través de los cuales el usuario podrá realizar movimientos bancarios en un solo lugar. Además, contamos con Agencias públicas y privadas cuya finalidad será llevar por el camino de la formalidad

empresarial a las MYPES. También prestamos servicios empresariales para brindar una adecuada información al usuario y encaminarlo al éxito empresarial.

Otro equipamiento adicional con el que contamos es nuestro Centro de Capacitación, en el cual contamos con auditorio, cafetería, aulas, Liberia, cybercentro, entre otros servicios para que el usuario se pueda desenvolver con comodidad y realizar sus actividades sin limitaciones; resolviendo así la necesidad de tener la cercanía de un edificio en el distrito para los habitantes del distrito, el cual cuente con todos los servicios y beneficios mencionados anteriormente.

Un segundo grupo de usuarios potenciales, son los estudiantes de colegios, institutos e incluso universidades de Villa El Salvador. Esta población podrá utilizar el equipamiento de Centro de Capacitación mediante cursos de verano, cursos de capacitación, charlas, conferencias para estudiantes de educación superior, cursos técnicos, entre otros, los cuales favorecerían mucho al sector educación en el distrito.

En el Centro de Capacitación también podrá ser aprovechado el auditorio, puesto que en él se puede desarrollar diferentes actividades como son las educacionales, culturales y de recreación para los pobladores del distrito.

El proyecto no genera impacto vial o ambiental negativo, debido a la capacidad de flujo de las avenidas y vías auxiliares, por lo cual no genera problemas de tránsito.

Según lo explicado anteriormente, el proyecto tendrá un gran impacto en el Distrito de Villa El Salvador, beneficiando no solo a las MYPES del distrito, sino también a la población en general.

6.7.2. Oportunidad de Retorno

El Centro de Servicios Empresariales contará con ambientes puesto en venta y alquiler a terceros. Entre los ambientes puestos en venta contamos con 92 oficinas y 100 estacionamientos en sótano. Además, contamos con una variedad de espacios para alquiler. Entre ellos están las oficinas tipo coworking, las cuales ofrecen diferentes paquetes de servicios, prestando los espacios a los trabajadores independientes; por lo cual por lo cual el ingreso puede variar mes a mes según la afluencia que estas tengan.

También contamos con diferentes tipos de locales comerciales o de entidad bancaria como son las Cooperativas, Cajas municipales, bancos, Notarias y Agencias; a su vez, entre los locales comerciales contamos con Cafetería, Restaurante, Librería y Servicio de Internet en Cybercentro; los cuales pueden ser dados a concesión mediante alquileres mensuales.

Entre los servicios que ofrecemos en nuestro Centro de Servicios Empresariales, contamos con Mercadeo y Comercialización, Servicio Legal, Marketing, Servicio Contable y Tributaria, Impresión Publicitaria, Servicio Técnico y Servicio de Mantenimiento de Maquinas; los cuales dichos espacios también serán dados a concesión a entidades o empresas especializadas en dicho rubro para una adecuada atención al cliente.

Para finalizar, también estará al alcance de terceros para alquiler los ambientes de: aulas de capacitación, Sala de Usos Múltiples y Auditorio; los cuales podrán ser dados a concesión a entidades educacionales y/o culturales mensualmente.

6.7.3. Cálculo de retorno de Inversión

Cuadro 6.7-1: Esquema de Implantación

ESQUEMA DE IMPLANTACIÓN		
Proyecto		Área
Terreno	10800.00	
Área libre	57.25%	6,183.28
Área Ocupada	42.75%	4,616.72
Locales Comerciales	29	3,401.66
Servicios	61	9,976.19
Oficinas	92	14,421.33
Estacionamientos en sótano	206	7,125.40
Depósitos	27	238.07
Área de circulación - Área común		10,235.81
Área Construida Total		45,398.46

Elaboración: Propia

Cuadro 6.7-2: Costos de Construcción del Proyecto

COSTOS DE CONSTRUCCIÓN

Tipo	Precio por m ² en \$	Total de m ²	Costo Parcial
Locales Comerciales	400	3,401.66	\$1,360,664.00
Servicios	400	9,976.19	\$3,990,476.00
Oficinas	400	14,421.33	\$5,768,532.00
Estacionamientos en sótano	200	7,125.40	\$1,425,080.00
Depósitos	200	238.07	\$47,614.00
Área de circulación - Área común	300	10,235.81	\$3,070,743.00
Costo Total			\$14,302,445.00

Elaboración: Propia

El área construida total se dio a través de la sumatoria de los tipos de construcción que tiene nuestro proyecto, entre los cuales están los locales comerciales, los espacios de servicios brindados, las oficinas, estacionamientos en sótano, así como las áreas de circulación o áreas comunes. Una vez obtenida el área construida total, se fijan los precios por m² para poder calcular el costo total de la construcción. En el caso de nuestro proyecto, el costo total asciende a un monto de \$14,302,445.00.

Es de suma importancia determinar los precios de venta de todas las unidades de oficinas, estacionamientos y depósitos; para poder estimar la ganancia y utilidad, además poder saber si el proyecto es rentable o no. A continuación adjuntamos las listas de precios de oficinas y depósitos en sótanos, puesto que los estacionamientos estarán adjuntados en el Análisis Estático.

LISTADO DE PRECIOS PARA VENTA DE OFICINAS			
Oficina	Área m2	Precio por m2	Precio por lanzamiento \$
601	91.98	\$ 1,000.00	\$ 91,980.00
602	98.42	\$ 1,000.00	\$ 98,420.00
603	98.02	\$ 1,000.00	\$ 98,020.00
604	92.01	\$ 1,000.00	\$ 92,010.00
605	59.5	\$ 1,000.00	\$ 59,500.00
606	61.1	\$ 1,000.00	\$ 61,100.00
607	57.93	\$ 1,000.00	\$ 57,930.00
608	105.23	\$ 1,000.00	\$ 105,230.00
609	102.04	\$ 1,000.00	\$ 102,040.00
610	61.99	\$ 1,000.00	\$ 61,990.00
611	61.99	\$ 1,000.00	\$ 61,990.00
612	51.32	\$ 1,000.00	\$ 51,320.00
613	62.6	\$ 1,000.00	\$ 62,600.00
614	61.5	\$ 1,000.00	\$ 61,500.00
615	52.04	\$ 1,000.00	\$ 52,040.00
616	34.98	\$ 1,000.00	\$ 34,980.00
617	62.8	\$ 1,000.00	\$ 62,800.00
618	78.24	\$ 1,000.00	\$ 78,240.00
619	56.62	\$ 1,000.00	\$ 56,620.00
620	61.7	\$ 1,000.00	\$ 61,700.00
621	60.3	\$ 1,000.00	\$ 60,300.00
701	136.17	\$ 1,000.00	\$ 136,170.00
702	130.46	\$ 1,000.00	\$ 130,460.00
703	138.45	\$ 1,000.00	\$ 138,450.00
704	87.82	\$ 1,000.00	\$ 87,820.00
705	91.77	\$ 1,000.00	\$ 91,770.00
706	101.27	\$ 1,000.00	\$ 101,270.00
707	107.79	\$ 1,000.00	\$ 107,790.00
708	125.41	\$ 1,000.00	\$ 125,410.00
709	115.47	\$ 1,000.00	\$ 115,470.00
710	61.5	\$ 1,000.00	\$ 61,500.00
711	52.04	\$ 1,000.00	\$ 52,040.00
712	47.27	\$ 1,000.00	\$ 47,270.00
713	62.8	\$ 1,000.00	\$ 62,800.00
714	78.24	\$ 1,000.00	\$ 78,240.00
715	91.44	\$ 1,000.00	\$ 91,440.00
716	88.99	\$ 1,000.00	\$ 88,990.00
801	166.05	\$ 1,000.00	\$ 166,050.00
802	159.13	\$ 1,000.00	\$ 159,130.00
803	168.88	\$ 1,000.00	\$ 168,880.00
804	120.62	\$ 1,000.00	\$ 120,620.00
805	101.27	\$ 1,000.00	\$ 101,270.00
806	107.79	\$ 1,000.00	\$ 107,790.00
807	125.41	\$ 1,000.00	\$ 125,410.00
808	115.47	\$ 1,000.00	\$ 115,470.00
809	117.29	\$ 1,000.00	\$ 117,290.00
810	47.27	\$ 1,000.00	\$ 47,270.00
811	145.22	\$ 1,000.00	\$ 145,220.00
812	120.02	\$ 1,000.00	\$ 120,020.00
901	213.35	\$ 1,000.00	\$ 213,350.00
902	211.42	\$ 1,000.00	\$ 211,420.00
903	120.62	\$ 1,000.00	\$ 120,620.00
904	101.27	\$ 1,000.00	\$ 101,270.00
905	107.79	\$ 1,000.00	\$ 107,790.00
906	125.41	\$ 1,000.00	\$ 125,410.00
907	115.47	\$ 1,000.00	\$ 115,470.00
908	117.29	\$ 1,000.00	\$ 117,290.00
909	47.27	\$ 1,000.00	\$ 47,270.00
910	145.22	\$ 1,000.00	\$ 145,220.00
911	120.02	\$ 1,000.00	\$ 120,020.00
1001	123.86	\$ 1,000.00	\$ 123,860.00
1002	122	\$ 1,000.00	\$ 122,000.00
1003	120.62	\$ 1,000.00	\$ 120,620.00
1004	101.27	\$ 1,000.00	\$ 101,270.00
1005	171.56	\$ 1,000.00	\$ 171,560.00
1006	176.11	\$ 1,000.00	\$ 176,110.00
1007	117.29	\$ 1,000.00	\$ 117,290.00
1008	47.27	\$ 1,000.00	\$ 47,270.00
1009	145.22	\$ 1,000.00	\$ 145,220.00
1010	120.02	\$ 1,000.00	\$ 120,020.00
1101	244.82	\$ 1,000.00	\$ 244,820.00
1102	184.61	\$ 1,000.00	\$ 184,610.00
1103	160.61	\$ 1,000.00	\$ 160,610.00
1104	171.56	\$ 1,000.00	\$ 171,560.00
1105	176.11	\$ 1,000.00	\$ 176,110.00
1106	117.29	\$ 1,000.00	\$ 117,290.00
1107	47.27	\$ 1,000.00	\$ 47,270.00
1108	145.22	\$ 1,000.00	\$ 145,220.00
1201	437.09	\$ 1,000.00	\$ 437,090.00
1202	335.09	\$ 1,000.00	\$ 335,090.00
1301	437.09	\$ 1,000.00	\$ 437,090.00
1302	335.09	\$ 1,000.00	\$ 335,090.00
1401	437.09	\$ 1,000.00	\$ 437,090.00
1402	335.09	\$ 1,000.00	\$ 335,090.00
1501	437.09	\$ 1,000.00	\$ 437,090.00
1502	335.09	\$ 1,000.00	\$ 335,090.00
Total			\$ 11,490,180.00

Cuadro 6.7-3: Listado de precios para venta de oficinas

Elaboración: Propia

En nuestro Centro de Servicios Empresariales contamos con 92 oficinas a la venta que tienen un área entre 34.98 m² y 437.09 m²; debido a que estas oficinas están destinadas tanto para el pequeño o micro empresario que está empezando y necesita una oficina donde realizar sus labores; como para el empresario que necesita de mayor espacio para desarrollarse adecuadamente. El valor de venta es de \$ 1000 dólares el metro cuadrado, precio estimado de acuerdo a la oferta que existe en Lima. Por lo tanto, al vender las 92 oficinas la ganancia será equivalente a **\$ 11,490,180.00**.

A continuación adjuntamos el listado de precios para venta de depósitos en sótano:

LISTADO DE PRECIOS PARA VENTA DE DEPÓSITOS EN SÓTANO			
N° Depósito	Área m ²	Precio por m ²	Precio por lanzamiento \$
1	7.48	\$ 400.00	\$ 2,992.80
2	7.4	\$ 400.00	\$ 2,960.00
3	6.23	\$ 400.00	\$ 2,492.00
4	6.35	\$ 400.00	\$ 2,540.00
5	6.18	\$ 400.00	\$ 2,472.00
6	6.18	\$ 400.00	\$ 2,472.00
7	6.18	\$ 400.00	\$ 2,472.00
8	7	\$ 400.00	\$ 2,800.00
9	7.37	\$ 400.00	\$ 2,948.00
10	7.47	\$ 400.00	\$ 2,988.00
11	7.1	\$ 400.00	\$ 2,840.00
12	7.1	\$ 400.00	\$ 2,840.00
13	6.4	\$ 400.00	\$ 2,560.00
14	6.78	\$ 400.00	\$ 2,712.00
15	5.45	\$ 400.00	\$ 2,180.00
16	5.43	\$ 400.00	\$ 2,172.00
17	6.4	\$ 400.00	\$ 2,560.00
18	6.68	\$ 400.00	\$ 2,672.00
19	6.68	\$ 400.00	\$ 2,672.00
20	6.23	\$ 400.00	\$ 2,492.00
21	6.65	\$ 400.00	\$ 2,660.00
22	5.52	\$ 400.00	\$ 2,208.00
23	18.46	\$ 400.00	\$ 7,384.00
24	23.13	\$ 400.00	\$ 9,252.00
25	15.28	\$ 400.00	\$ 6,112.00
26	15.28	\$ 400.00	\$ 6,112.00
27	21.66	\$ 400.00	\$ 8,664.00
Total			\$ 95,228.80

Cuadro 6.7-4: Listado de precios para venta de depósitos en sótano.

Elaboración: Propia

Los depósitos en sótano podrán ser aprovechados por terceros que compren o alquilen los diferentes locales comerciales u oficinas. Nuestro proyecto cuenta con 27 depósitos entre 5.43 m² y 23.13m²; cuyo valor de venta por metro cuadrado es de \$400 dólares. Al vender los 27 depósitos tendremos una ganancia total de **\$ 95,228.80**.

Una vez obtenido el costo total de la construcción y las ganancias por la venta de oficinas y depósitos, empezamos con el Análisis Estático, cuya finalidad es hallar el monto invertido de todo el proyecto, para luego, de acuerdo a las ventas que se realizaran (oficinas, estacionamientos y depósitos), poder saber si nuestro proyecto es rentable o no.

ANÁLISIS ESTÁTICO				
Proyecto	Centro de Servicios Empresariales para las MYPES del Distrito de Villa El Salvador			
Ubicación	Villa El Salvador - Lima			
Tipo	m2	Cant./\$ m2	Gasto \$	%
1. Terreno			\$5,249,800.00	
1.1. Terreno	10,800	486	\$5,248,800.00	72.69
1.2. Legales	1	1000	\$1,000.00	0.014
2. Proyecto			\$509,633.45	
2.1. Arquitectura	45,398.46	6	\$272,390.76	3.772
2.2. Estructuras	45,398.46	2	\$90,796.92	1.257
2.3. Sanitarias	45,398.46	1	\$45,398.46	0.629
2.4. Electricas	45,398.46	1	\$45,398.46	0.629
2.5. Electro Mecanica	45,398.46	0.25	\$11,349.62	0.157
2.6. Indeci	45,398.46	0.50	\$22,699.23	0.314
2.7. Estudio de Suelos	10,800.00	1	\$10,800.00	0.150
2.8. Topografía	10,800.00	1	\$10,800.00	0.150
3. Licencias			\$585,640.14	
3.1. Anteproyecto	0.30%	19521338	\$58,564.01	0.811
3.2. Proyecto	2.70%	19521338	\$527,076.13	7.299
4. Servicios			\$12,000.00	
4.1. Luz, Agua y desagüe	120	100	\$12,000.00	0.166
5. Construcción			\$113,600.00	
5.1. Locales Comerciales	29	400	\$11,600.00	0.161
5.2. Servicios	60	400	\$24,000.00	0.332
5.3. Oficinas	92	400	\$36,800.00	0.510
5.4. Estacionamientos en Sótano	206	200	\$41,200.00	0.571
6. Egresos por Legalización			\$49,050.00	
6.1. Legales	327	150	\$49,050.00	0.679
7. Gastos por venta			\$701,124.53	
7.1. Publicidad	1%	11685409	\$116,854.09	1.618
7.2. Gerencia	5%	11685409	\$584,270.44	8.091
Total de Inversión (egresos)			\$7,220,848.11	100%
INGRESO POR VENTAS				
Ventas de oficinas	11,490.18	\$1,000.00	\$11,490,180.00	
Venta de depósitos en sótano	238.07	\$400.00	\$95,228.80	
Venta de estacionamientos en sótano	100	\$1,000.00	\$100,000.00	
Venta Total			\$11,685,408.80	
Utilidad Bruta			\$4,464,560.69	
Impuestos	30%		\$1,339,368.21	
Utilidad Neta			\$3,125,192.48	
Rentabilidad				43%

Cuadro 6.7-5: Análisis Estático

Elaboración: Propia

Del cuadro del Análisis Estático, pudimos calcular el monto de inversión total, al cual denominaremos egresos; este monto asciende a **\$ 7,220,848.11**. Además, una vez obtenido el total de los egresos, se calculó los ingresos que se tendrán al vender las oficinas depósitos en sótano y 100 estacionamientos también en sótano.

La venta total asciende a un monto de **\$ 11,685,408.80**, pero debemos restarle el monto invertido que es de **\$ 7,220,848.11**; por lo tanto obtenemos una utilidad bruta de **\$ 4,464,560.69**, pero también debemos calcular los impuestos que genera la venta de estos inmuebles; por lo que al considerar impuestos del 30%, nos quedamos con un monto de utilidad neta de **\$ 3,125,192.48**. Este monto es el que consideramos la ganancia real de toda la venta explicada anteriormente, el cual genera una rentabilidad del 43%.

Sin embargo, aun debemos equilibrar la inversión dada según la ganancia real. Entonces, decimos que lo que falta equilibrar de presupuesto invertido en la actualidad será **\$ 4,095,655.63**. Este monto se dará a través de los ingresos por arriendo mensual de los locales comerciales.

A continuación adjuntamos 03 cuadros de los cálculos de ingresos por arriendo de los locales comerciales, cada cuadro explicamos el valor de arriendo mensual, derecho a llave y también el costo de promoción y publicidad de los locales comerciales.

Luego indicaremos 03 cuadros adicionales con los ingresos por arriendo anual teniendo como base los costos de arriendo mensual.

Una vez obtenido los ingresos anuales, empezaremos con los cálculos de recuperación de inversión para saber después de cuánto tiempo el dinero invertido retorna y empieza a convertirse en ganancia; lo cual mientras más pronta sea la recuperación, indicara que el proyecto es más rentable.

INGRESOS MENSUALES POR ARRIENDO DE LOCALES COMERCIALES (Pack 1)							
N°	Descripción	Superficie arrendable	Valor de arriendo fijo	Valor de arriendo mensual	Derecho a llave	Promoción y publicidad	
1	Caja Municipal 01	132.93	\$ 25.00	\$ 3,323.25	\$ 9,969.75	\$ 332.33	
2	Caja Municipal 02	144.41	\$ 25.00	\$ 3,610.25	\$ 10,830.75	\$ 361.03	
3	Caja Municipal 03	130.49	\$ 25.00	\$ 3,262.25	\$ 9,786.75	\$ 326.23	
4	Cooperativa 01	145.33	\$ 25.00	\$ 3,633.25	\$ 10,899.75	\$ 363.33	
5	Cooperativa 02	133.92	\$ 25.00	\$ 3,348.00	\$ 10,044.00	\$ 334.80	
6	Banco 01	115.48	\$ 25.00	\$ 2,887.00	\$ 8,661.00	\$ 288.70	
7	Banco 02	126.44	\$ 25.00	\$ 3,161.00	\$ 9,483.00	\$ 316.10	
8	Banco 03	157.55	\$ 25.00	\$ 3,938.75	\$ 11,816.25	\$ 393.88	
9	Banco 04	113.45	\$ 25.00	\$ 2,836.25	\$ 8,508.75	\$ 283.63	
10	Restaurante	251.86	\$ 20.00	\$ 5,037.20	\$ 15,111.60	\$ 503.72	
11	Agencia 01 + Baño	236.35	\$ 25.00	\$ 5,908.75	\$ 17,726.25	\$ 590.88	
12	Agencia 02 + Baño	407.01	\$ 25.00	\$ 10,175.25	\$ 30,525.75	\$ 1,017.53	
13	Agencia 03 + Baño	189.91	\$ 25.00	\$ 4,747.75	\$ 14,243.25	\$ 474.78	
14	Agencia 04 + Baño	206.87	\$ 25.00	\$ 5,171.75	\$ 15,515.25	\$ 517.18	
15	Notaria 01 + Baño	115.61	\$ 20.00	\$ 2,312.20	\$ 6,936.60	\$ 231.22	
				\$ 63,352.90	\$ 190,058.70	\$ 6,335.29	
				Sub total (Mes N° 1 - Pack 1)		\$ 259,746.89	
				Gastos Mensuales 30%		\$ 77,924.07	
				Total Ingreso (Mes N° 1 - Pack 1)		\$ 181,822.82	

Cuadro 6.7-6: Ingresos mensuales por arriendo de locales comerciales (Pack 1)

Elaboración: Propia

INGRESOS MENSUALES POR ARRIENDO DE LOCALES COMERCIALES (Pack 2)						
N°	Descripción	Superficie arrendable	Valor de arriendo fijo	Valor de arriendo mensual	Derecho a llave	Promoción y publicidad
16	Notaria 02 + Baño	125.80	\$ 20.00	\$ 2,516.00	\$ 7,548.00	\$ 251.60
17	Notaria 03 + Baño	156.35	\$ 20.00	\$ 3,127.00	\$ 9,381.00	\$ 312.70
18	Agencia 05 + Baño	202.70	\$ 25.00	\$ 5,067.50	\$ 15,202.50	\$ 506.75
19	Cabinas 01 (Llenado de Formularios)	40.04	\$ 15.00	\$ 600.60	\$ 1,801.80	\$ 60.06
20	Librería, copias + Depósito	68.75	\$ 15.00	\$ 1,031.25	\$ 3,093.75	\$ 103.13
21	Cybercentro	49.99	\$ 10.00	\$ 499.90	\$ 1,499.70	\$ 49.99
22	Cafeteria	150.42	\$ 20.00	\$ 3,008.40	\$ 9,025.20	\$ 300.84
22	Oficinas Coworking	2877.56	\$ 5.00	\$ 14,387.80	\$ 43,163.40	\$ 1,438.78
23	S.A.C: Mant. de maq. + baño + deposito	501.59	\$ 20.00	\$ 10,031.80	\$ 30,095.40	\$ 1,003.18
24	S.A.C: Mercadeo y Comercialización + baños	407.93	\$ 20.00	\$ 8,158.60	\$ 24,475.80	\$ 815.86
25	S.A.C: Legal + baño	236.31	\$ 20.00	\$ 4,726.20	\$ 14,178.60	\$ 472.62
26	S.A.C: Marketing + baño	201.06	\$ 20.00	\$ 4,021.20	\$ 12,063.60	\$ 402.12
27	S.A.C: Contable y Tributaria + baño	220.34	\$ 20.00	\$ 4,406.80	\$ 13,220.40	\$ 440.68
28	Serv. Impresión publicitaria + baño	92.60	\$ 20.00	\$ 1,852.00	\$ 5,556.00	\$ 185.20
29	Servicio Técnico	104.04	\$ 20.00	\$ 2,080.80	\$ 6,242.40	\$ 208.08
				\$ 65,515.85	\$ 196,547.55	\$ 6,551.59
				Sub total (Mes N° 1 - Pack 2)		
				Gastos Mensuales 30%		
				Total Ingreso (Mes N° 1 - Pack 2)		
					\$ 80,584.50	\$ 188,030.49

Cuadro 6.7-7: Ingresos mensuales por arriendo de locales comerciales (Pack 2)

Elaboración: Propia

INGRESOS MENSUALES POR ARRIENDO DE ESPACIOS DONDE SE BRINDA CAPACITACIÓN (Pack 3)							
N°	Descripción	Superficie arrendable	Valor de arriendo fijo	Valor de arriendo mensual	Derecho a llave	Promoción y publicidad	
30	Aula 301	46.96	\$ 20.00	\$ 939.20	\$ 2,817.60	\$ 93.92	
31	Aula 302	51.63	\$ 20.00	\$ 1,032.60	\$ 3,097.80	\$ 103.26	
32	Aula 303	52.13	\$ 20.00	\$ 1,042.60	\$ 3,127.80	\$ 104.26	
33	Aula 304	49.38	\$ 20.00	\$ 987.60	\$ 2,962.80	\$ 98.76	
34	Aula 305	36.22	\$ 20.00	\$ 724.40	\$ 2,173.20	\$ 72.44	
35	Aula 306	31.51	\$ 20.00	\$ 630.20	\$ 1,890.60	\$ 63.02	
36	Aula 307	38.95	\$ 20.00	\$ 779.00	\$ 2,337.00	\$ 77.90	
37	Aula 401	49.95	\$ 20.00	\$ 999.00	\$ 2,997.00	\$ 99.90	
38	Aula 402	46.24	\$ 20.00	\$ 924.80	\$ 2,774.40	\$ 92.48	
39	Aula 403	51.63	\$ 20.00	\$ 1,032.60	\$ 3,097.80	\$ 103.26	
40	Aula 404	52.62	\$ 20.00	\$ 1,052.40	\$ 3,157.20	\$ 105.24	
41	Aula 405	49.38	\$ 20.00	\$ 987.60	\$ 2,962.80	\$ 98.76	
42	Aula 406	36.22	\$ 20.00	\$ 724.40	\$ 2,173.20	\$ 72.44	
43	Aula 407	31.74	\$ 20.00	\$ 634.80	\$ 1,904.40	\$ 63.48	
44	Aula 408	38.95	\$ 20.00	\$ 779.00	\$ 2,337.00	\$ 77.90	
45	Aula 409	70.98	\$ 20.00	\$ 1,419.60	\$ 4,258.80	\$ 141.96	
46	Aula 410	71.59	\$ 20.00	\$ 1,431.80	\$ 4,295.40	\$ 143.18	
47	Sala de Usos Múltiples	200.03	\$ 20.00	\$ 4,000.60	\$ 12,001.80	\$ 400.06	
48	Auditorio	1059.18	\$ 200.00	\$ 211,836.00	\$ 635,508.00	\$ 21,183.60	
				\$ 231,958.20	\$ 695,874.60	\$ 23,195.82	
				Sub total (Mes N° 1)			
				Gastos Mensuales 30%			
				Total Ingreso (Mes N° 1 - Pack 3)			
					\$ 951,028.62	\$ 285,308.59	
					\$ 665,720.03	\$ 665,720.03	

Cuadro 6.7-8: Ingresos mensuales por arriendo de espacios donde se brinda capacitación (Pack 3)

Elaboración: Propia

INGRESOS ANUALES POR ARRIENDO DE LOCALES COMERCIALES (Pack 1)													
N°	Descripción	MES N° 1	MES N° 2	MES N° 3	MES N° 4	MES N° 5	MES N° 6	MES N° 7	MES N° 8	MES N° 9	MES N° 10	MES N° 11	MES N° 12
1	Caja Municipal 01	\$13,625.33	\$ 3,655.58	\$ 3,655.58	\$ 3,655.58	\$ 3,655.58	\$ 3,655.58	\$ 3,655.58	\$ 3,655.58	\$ 3,655.58	\$ 3,655.58	\$ 3,655.58	\$ 3,655.58
2	Caja Municipal 02	\$14,802.03	\$ 3,971.28	\$ 3,971.28	\$ 3,971.28	\$ 3,971.28	\$ 3,971.28	\$ 3,971.28	\$ 3,971.28	\$ 3,971.28	\$ 3,971.28	\$ 3,971.28	\$ 3,971.28
3	Caja Municipal 03	\$13,375.23	\$ 3,588.48	\$ 3,588.48	\$ 3,588.48	\$ 3,588.48	\$ 3,588.48	\$ 3,588.48	\$ 3,588.48	\$ 3,588.48	\$ 3,588.48	\$ 3,588.48	\$ 3,588.48
4	Cooperativa 01	\$14,896.33	\$ 3,996.58	\$ 3,996.58	\$ 3,996.58	\$ 3,996.58	\$ 3,996.58	\$ 3,996.58	\$ 3,996.58	\$ 3,996.58	\$ 3,996.58	\$ 3,996.58	\$ 3,996.58
5	Cooperativa 02	\$13,726.80	\$ 3,682.80	\$ 3,682.80	\$ 3,682.80	\$ 3,682.80	\$ 3,682.80	\$ 3,682.80	\$ 3,682.80	\$ 3,682.80	\$ 3,682.80	\$ 3,682.80	\$ 3,682.80
6	Banco 01	\$11,836.70	\$ 3,175.70	\$ 3,175.70	\$ 3,175.70	\$ 3,175.70	\$ 3,175.70	\$ 3,175.70	\$ 3,175.70	\$ 3,175.70	\$ 3,175.70	\$ 3,175.70	\$ 3,175.70
7	Banco 02	\$12,960.10	\$ 3,477.10	\$ 3,477.10	\$ 3,477.10	\$ 3,477.10	\$ 3,477.10	\$ 3,477.10	\$ 3,477.10	\$ 3,477.10	\$ 3,477.10	\$ 3,477.10	\$ 3,477.10
8	Banco 03	\$16,148.88	\$ 4,332.63	\$ 4,332.63	\$ 4,332.63	\$ 4,332.63	\$ 4,332.63	\$ 4,332.63	\$ 4,332.63	\$ 4,332.63	\$ 4,332.63	\$ 4,332.63	\$ 4,332.63
9	Banco 04	\$11,628.63	\$ 3,119.88	\$ 3,119.88	\$ 3,119.88	\$ 3,119.88	\$ 3,119.88	\$ 3,119.88	\$ 3,119.88	\$ 3,119.88	\$ 3,119.88	\$ 3,119.88	\$ 3,119.88
10	Restaurante	\$20,652.52	\$ 5,540.92	\$ 5,540.92	\$ 5,540.92	\$ 5,540.92	\$ 5,540.92	\$ 5,540.92	\$ 5,540.92	\$ 5,540.92	\$ 5,540.92	\$ 5,540.92	\$ 5,540.92
11	Agencia 01 + Baño	\$24,225.88	\$ 6,499.63	\$ 6,499.63	\$ 6,499.63	\$ 6,499.63	\$ 6,499.63	\$ 6,499.63	\$ 6,499.63	\$ 6,499.63	\$ 6,499.63	\$ 6,499.63	\$ 6,499.63
12	Agencia 02 + Baño	\$41,718.53	\$ 11,192.78	\$ 11,192.78	\$ 11,192.78	\$ 11,192.78	\$ 11,192.78	\$ 11,192.78	\$ 11,192.78	\$ 11,192.78	\$ 11,192.78	\$ 11,192.78	\$ 11,192.78
13	Agencia 03 + Baño	\$19,465.78	\$ 5,222.53	\$ 5,222.53	\$ 5,222.53	\$ 5,222.53	\$ 5,222.53	\$ 5,222.53	\$ 5,222.53	\$ 5,222.53	\$ 5,222.53	\$ 5,222.53	\$ 5,222.53
14	Agencia 04 + Baño	\$21,204.18	\$ 5,688.93	\$ 5,688.93	\$ 5,688.93	\$ 5,688.93	\$ 5,688.93	\$ 5,688.93	\$ 5,688.93	\$ 5,688.93	\$ 5,688.93	\$ 5,688.93	\$ 5,688.93
15	Notaria 01 + Baño	\$9,480.02	\$ 2,543.42	\$ 2,543.42	\$ 2,543.42	\$ 2,543.42	\$ 2,543.42	\$ 2,543.42	\$ 2,543.42	\$ 2,543.42	\$ 2,543.42	\$ 2,543.42	\$ 2,543.42
Total Mensual		\$ 259,746.89	\$ 69,688.19										
												Total Anual	\$ 1,026,316.98

Cuadro 6.7-9: Ingresos anuales por arriendo de locales comerciales (Pack 1)

Elaboración: Propia

INGRESOS ANUALES POR ARRIENDO DE LOCALES COMERCIALES (Pack 2)													
N°	Descripción	MES N° 1	MES N° 2	MES N° 3	MES N° 4	MES N° 5	MES N° 6	MES N° 7	MES N° 8	MES N° 9	MES N° 10	MES N° 11	MES N° 12
16	Notaria 02 + Baño	\$10,315.60	\$ 2,767.60	\$ 2,767.60	\$ 2,767.60	\$ 2,767.60	\$ 2,767.60	\$ 2,767.60	\$ 2,767.60	\$ 2,767.60	\$ 2,767.60	\$ 2,767.60	\$ 2,767.60
17	Notaria 03 + Baño	\$12,820.70	\$ 3,439.70	\$ 3,439.70	\$ 3,439.70	\$ 3,439.70	\$ 3,439.70	\$ 3,439.70	\$ 3,439.70	\$ 3,439.70	\$ 3,439.70	\$ 3,439.70	\$ 3,439.70
18	Agencia 05 + Baño	\$20,776.75	\$ 5,574.25	\$ 5,574.25	\$ 5,574.25	\$ 5,574.25	\$ 5,574.25	\$ 5,574.25	\$ 5,574.25	\$ 5,574.25	\$ 5,574.25	\$ 5,574.25	\$ 5,574.25
19	Cabinas 01 (llenado de Formularios)	\$2,462.46	\$ 660.66	\$ 660.66	\$ 660.66	\$ 660.66	\$ 660.66	\$ 660.66	\$ 660.66	\$ 660.66	\$ 660.66	\$ 660.66	\$ 660.66
20	Librería, copias + Depósito	\$4,228.13	\$ 1,134.38	\$ 1,134.38	\$ 1,134.38	\$ 1,134.38	\$ 1,134.38	\$ 1,134.38	\$ 1,134.38	\$ 1,134.38	\$ 1,134.38	\$ 1,134.38	\$ 1,134.38
21	Cybercentro	\$2,049.59	\$ 549.89	\$ 549.89	\$ 549.89	\$ 549.89	\$ 549.89	\$ 549.89	\$ 549.89	\$ 549.89	\$ 549.89	\$ 549.89	\$ 549.89
22	Cafetería	\$12,334.44	\$ 3,309.24	\$ 3,309.24	\$ 3,309.24	\$ 3,309.24	\$ 3,309.24	\$ 3,309.24	\$ 3,309.24	\$ 3,309.24	\$ 3,309.24	\$ 3,309.24	\$ 3,309.24
22	Oficinas Coworking	\$58,989.98	\$ 15,826.58	\$ 15,826.58	\$ 15,826.58	\$ 15,826.58	\$ 15,826.58	\$ 15,826.58	\$ 15,826.58	\$ 15,826.58	\$ 15,826.58	\$ 15,826.58	\$ 15,826.58
23	S.A.C. Mant. de maq. + baño + depósito	\$41,130.38	\$ 11,034.98	\$ 11,034.98	\$ 11,034.98	\$ 11,034.98	\$ 11,034.98	\$ 11,034.98	\$ 11,034.98	\$ 11,034.98	\$ 11,034.98	\$ 11,034.98	\$ 11,034.98
24	S.A.C. Mercado y Comercialización + baños	\$33,450.26	\$ 8,974.46	\$ 8,974.46	\$ 8,974.46	\$ 8,974.46	\$ 8,974.46	\$ 8,974.46	\$ 8,974.46	\$ 8,974.46	\$ 8,974.46	\$ 8,974.46	\$ 8,974.46
25	S.A.C. Legal + baño	\$19,377.42	\$ 5,198.82	\$ 5,198.82	\$ 5,198.82	\$ 5,198.82	\$ 5,198.82	\$ 5,198.82	\$ 5,198.82	\$ 5,198.82	\$ 5,198.82	\$ 5,198.82	\$ 5,198.82
26	S.A.C. Marketing + baño	\$16,486.92	\$ 4,423.32	\$ 4,423.32	\$ 4,423.32	\$ 4,423.32	\$ 4,423.32	\$ 4,423.32	\$ 4,423.32	\$ 4,423.32	\$ 4,423.32	\$ 4,423.32	\$ 4,423.32
27	S.A.C. Contable y Tributaria + baño	\$18,067.88	\$ 4,847.48	\$ 4,847.48	\$ 4,847.48	\$ 4,847.48	\$ 4,847.48	\$ 4,847.48	\$ 4,847.48	\$ 4,847.48	\$ 4,847.48	\$ 4,847.48	\$ 4,847.48
28	Serv. Impresión publicitaria + baño	\$7,593.20	\$ 2,037.20	\$ 2,037.20	\$ 2,037.20	\$ 2,037.20	\$ 2,037.20	\$ 2,037.20	\$ 2,037.20	\$ 2,037.20	\$ 2,037.20	\$ 2,037.20	\$ 2,037.20
29	Servicio Técnico	\$8,531.28	\$ 2,288.88	\$ 2,288.88	\$ 2,288.88	\$ 2,288.88	\$ 2,288.88	\$ 2,288.88	\$ 2,288.88	\$ 2,288.88	\$ 2,288.88	\$ 2,288.88	\$ 2,288.88
Total Mensual		\$ 268,614.99	\$ 72,067.44										
			Total Anual										\$ 1,061,356.77

Cuadro 6.7-10: Ingresos anuales por arriendo de locales comerciales (Pack 2)

Elaboración: Propia

INGRESOS ANUALES POR ARRIENDO DE LOCALES COMERCIALES (Pack 3)													
N°	Descripción	MES N° 1	MES N° 2	MES N° 3	MES N° 4	MES N° 5	MES N° 6	MES N° 7	MES N° 8	MES N° 9	MES N° 10	MES N° 11	MES N° 12
30	Aula 301	\$3,850.72	\$ 1,033.12	\$ 1,033.12	\$ 1,033.12	\$ 1,033.12	\$ 1,033.12	\$ 1,033.12	\$ 1,033.12	\$ 1,033.12	\$ 1,033.12	\$ 1,033.12	\$ 1,033.12
31	Aula 302	\$4,233.66	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86
32	Aula 303	\$4,274.66	\$ 1,146.86	\$ 1,146.86	\$ 1,146.86	\$ 1,146.86	\$ 1,146.86	\$ 1,146.86	\$ 1,146.86	\$ 1,146.86	\$ 1,146.86	\$ 1,146.86	\$ 1,146.86
33	Aula 304	\$4,049.16	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36
34	Aula 305	\$2,970.04	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84
35	Aula 306	\$2,583.82	\$ 693.22	\$ 693.22	\$ 693.22	\$ 693.22	\$ 693.22	\$ 693.22	\$ 693.22	\$ 693.22	\$ 693.22	\$ 693.22	\$ 693.22
36	Aula 307	\$3,193.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90
37	Aula 401	\$4,095.90	\$ 1,098.90	\$ 1,098.90	\$ 1,098.90	\$ 1,098.90	\$ 1,098.90	\$ 1,098.90	\$ 1,098.90	\$ 1,098.90	\$ 1,098.90	\$ 1,098.90	\$ 1,098.90
38	Aula 402	\$3,791.68	\$ 1,017.28	\$ 1,017.28	\$ 1,017.28	\$ 1,017.28	\$ 1,017.28	\$ 1,017.28	\$ 1,017.28	\$ 1,017.28	\$ 1,017.28	\$ 1,017.28	\$ 1,017.28
39	Aula 403	\$4,233.66	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86	\$ 1,135.86
40	Aula 404	\$4,314.84	\$ 1,157.64	\$ 1,157.64	\$ 1,157.64	\$ 1,157.64	\$ 1,157.64	\$ 1,157.64	\$ 1,157.64	\$ 1,157.64	\$ 1,157.64	\$ 1,157.64	\$ 1,157.64
41	Aula 405	\$4,049.16	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36	\$ 1,086.36
42	Aula 406	\$2,970.04	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84	\$ 796.84
43	Aula 407	\$2,602.68	\$ 698.28	\$ 698.28	\$ 698.28	\$ 698.28	\$ 698.28	\$ 698.28	\$ 698.28	\$ 698.28	\$ 698.28	\$ 698.28	\$ 698.28
44	Aula 408	\$3,193.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90	\$ 856.90
45	Aula 409	\$5,820.36	\$ 1,561.56	\$ 1,561.56	\$ 1,561.56	\$ 1,561.56	\$ 1,561.56	\$ 1,561.56	\$ 1,561.56	\$ 1,561.56	\$ 1,561.56	\$ 1,561.56	\$ 1,561.56
46	Aula 410	\$5,870.38	\$ 1,574.98	\$ 1,574.98	\$ 1,574.98	\$ 1,574.98	\$ 1,574.98	\$ 1,574.98	\$ 1,574.98	\$ 1,574.98	\$ 1,574.98	\$ 1,574.98	\$ 1,574.98
47	Sala de Usos Multiples	\$16,402.46	\$ 4,400.66	\$ 4,400.66	\$ 4,400.66	\$ 4,400.66	\$ 4,400.66	\$ 4,400.66	\$ 4,400.66	\$ 4,400.66	\$ 4,400.66	\$ 4,400.66	\$ 4,400.66
48	Auditorio	\$868,527.60	\$ 233,019.60	\$ 233,019.60	\$ 233,019.60	\$ 233,019.60	\$ 233,019.60	\$ 233,019.60	\$ 233,019.60	\$ 233,019.60	\$ 233,019.60	\$ 233,019.60	\$ 233,019.60
Total Mensual		\$ 951,028.62	\$ 951,028.62	\$ 951,028.62	\$ 951,028.62	\$ 951,028.62	\$ 951,028.62	\$ 951,028.62	\$ 951,028.62	\$ 951,028.62	\$ 951,028.62	\$ 951,028.62	\$ 951,028.62
		Total Anual											
		INGRESOS ANUALES \$ 11,412,943.44											
		INGRESOS ANUALES \$ 13,500,017.19											

Cuadro 6.7-11: Ingresos anuales por arriendo de espacios donde se brinda capacitación (Pack 3)

Elaboración: Propia

Se realizó los cálculos de arrendamiento según cada espacio de local comercial o espacios de capacitación. Obtuvimos como monto total de ingresos anuales **\$13,500,017.19**.

De acuerdo a los datos mostrados a continuación, se muestra que el proyecto recupera su inversión en el plazo de un año aproximado.

Cuadro 6.7-12: Cálculo de años de recuperación de inversión.

CÁLCULO DE AÑOS DE RECUPERACION DE INVERSIÓN				
Descripción	AÑO 0	AÑO 1		
Inversión	-\$4,095,655.63			
Ingresos Anuales		\$13,500,017.19		
Gastos Anuales 30%		\$4,050,005.16		
Saldo Neto Anual	\$ -4,095,655.63	\$ 9,450,012.03	\$ 5,354,356.40	TOTAL
Flujo de Caja Acumulado	\$ -4,095,655.63	\$ 5,354,356.40		

Elaboración: Propia

6.8. Desarrollo de Especialidades

6.8.1. Estructuras

En nuestro proyecto desarrollamos el pre-dimensionamiento de los elementos estructurales de la cimentación, losa del sótano y losa del primer piso. El sistema estructural que aplicamos es el de pórticos y placas, los cuales fueron calculados según el área de influencia que estos tengan, teniendo en cuenta la luz entre ellos, es decir la distancia de separación entre columnas o entre placas. La losa que utilizamos es de tipo maciza, las vigas que utilizamos en todo el proyecto tiene en su mayoría la dimensión de 0.30m de ancho por 0.60 m de peralte. A continuación adjuntamos los cuadros resumen de los tipos de columnas y placas que tenemos en el proyecto:

Cuadro 6.8-1: Elementos estructurales en el proyecto (Columnas y Placas)

ELEMENTO ESTRUCTURAL	DIMENSIONES
C-1	0.30 m x 0.30 m
C-2	0.40 m x 0.40 m
C-3	0.50 m x 1.20 m
C-4	0.30 m x 0.60 m
C-5	0.90 m x 0.45 m
C-6	0.40 m x 0.80 m
C-7	1.00 m x 0.50 m
C-8	0.50 m x 1.00 m
C-9	0.80 m x 0.80 m
C-10	0.50 m x 0.50 m
C-11	0.90 m x 0.90 m
C-12	1.20 m x 0.60 m
C-13	0.30 m x 0.90 m
C-14	0.80 m x 1.00 m
C-15	0.80 m x 0.40 m
C-16	0.80 m diámetro

ELEMENTO ESTRUCTURAL	DIMENSIONES
P-1	2.00 m x 0.25 m
P-2	2.25 m x 0.30 m
P-3	8.07 m x 0.30 m
P-4	7.82 m x 0.30 m
P-5	1.00 m x 0.30 m
P-6	3.10 m x 0.30 m
P-7	1.60 m x 0.30 m
P-8	1.00 m x 0.30 m
P-9	2.70 m x 0.30 m
P-10	3.00 m x 0.30 m
P-11	1.50 m x 0.30 m
P-12	10.49 m x 0.25 m
P-13	7.16 m x 0.30 m

Elaboración: Propia

6.8.2. Instalaciones Sanitarias

En el proyecto desarrollamos planos de red de agua y de red de desagüe del sótano y primer piso de la edificación; así mismo estos fueron desarrollados tomando en cuenta los parámetros que fija el Reglamento Nacional de Edificaciones, principalmente el título III.3, referido a instalaciones sanitarias.

A. Red de Agua

En el caso del proyecto el agua pública llega al proyecto a 2 cisternas ubicadas en el sótano, una de agua de consumo y otra de agua para casos de incendio; y de estas se distribuye agua a todo el conjunto mediante ductos Sanitarios a los pisos superiores y por el piso al mismo sótano. Estas cisternas están ubicadas en un cuarto denominado "cuarto de bombas" que se encuentra en el nivel -3.87 m.

Para realizar un buen dimensionamiento en los planos de arquitectura para el cuarto de bombas, realizamos el cálculo de la dotación de agua, necesaria para el conjunto, para que de este modo podamos conocer la capacidad que debían tener ambas cisternas y luego poder dimensionarlas adecuadamente. A continuación mostramos el cálculo que realizamos tomando en cuenta la normativa del RNE.

Cuadro 6.8-2: Cálculos de dotación de agua de consumo

AMBIENTE	NORMA	EL PROYECTO TIENE	DOTACIÓN (L.)
RESTAURANTE	40 L. X m2 de área de comedor	168.93 m2	6,757.20
CAFETERÍA	50 L. x m2 de área comensales	112 m2	5,600.00
AUDITORIO	3 L. x asiento	350 asientos	1,050.00
LOCALES EDUCATIVOS	50 L. x persona	543 personas	27,150.00
OFICINAS	6 L. x m2 de área útil de local	17750 m2	106,500.00
DEPÓSITOS	0.5 L. x m2	1293.48 m2	646.74
TOTAL			147,703.94

Elaboración: Propia

Cuadro 6.8-3: Conclusiones de los cálculos de dotación de agua de consumo y agua para caso de incendios

- Ya que la cantidad que se consume de agua es de 147,703.94 litros, decidimos redondearla a 147,704 L., considerando que:

Litros	m3	Explicación
1.00	0.001	equivalencia
147,704.00	147.7	Volumen mínimo de la cisterna de consumo
169,859.60	169.86	Considerando un 15% más de lo necesario para asegurarnos.

Elaboración: Propia

- Considerando que el volumen de la cisterna para agua contra incendio es $\frac{3}{4}$ del vol. De la cisterna de consumo, concluimos que el volumen de la cisterna contra incendio sería 127,394.7 L. ó 127.39 m³.
- Finalmente redondeando las cantidades anteriores, concluimos que los volúmenes que deben tener las cisternas son:

Cuadro 6.8-4: Volúmenes de Cisternas

CISTENA PARA: AGUA DE CONSUMO	17,000.00 L.	170 m³
CISTENA PARA: AGUA EN CASO DE INCENDIO	130,000.00 L.	130 m³

Elaboración: Propia

Conclusiones del dimensionamiento de las cisternas de agua

- Conociendo ya que la cisterna de agua de consumo debe tener 170 m³; proponemos que esta tenga 7.82 m. de largo, 7.30 m. de ancho y 4.97 m. de alto, aunque esta sólo se llenará hasta los 3.00 m. de altura; cubriendo así 171.26 m³ de agua.
- Con respecto a la cisterna de agua contra incendios, conociendo que esta de cubrir 130 m³; proponemos que tenga las siguientes dimensiones: 7.82 m. de largo, 5.60 m. de ancho y 4.97 m. de altura; aunque esta solo se llenará hasta los 3.00 m. de altura; es decir se cubrirán 131.38 m³ de agua necesarios para agua contra incendios. A continuación gráficos de lo explicado anteriormente:

a) Características de las redes de agua

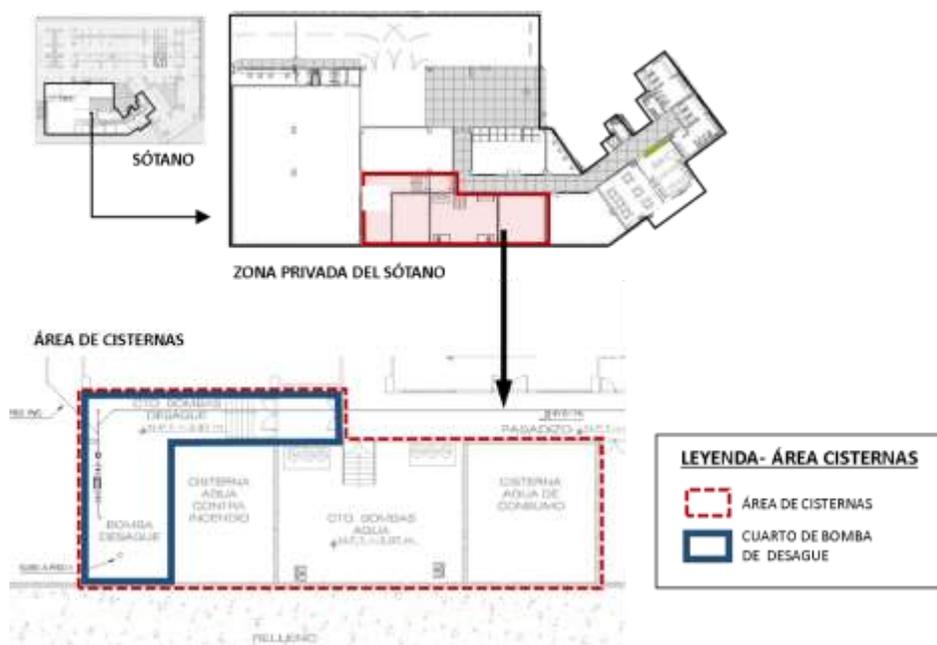
- El agua será bombeada desde las cisternas con ayuda de tanques hidroneumáticos y bombas de agua a toda la edificación.
- El abastecimiento de agua para los ambientes del sótano, serán mediante redes en el piso.
- El agua llega a los servicios sanitarios de los pisos superiores mediante ductos sanitarios, sin embargo en el sótano estas tuberías fueron colgantes.
- Las tuberías y conexiones de agua fría serán de PVC, clase 10, para sellarse con pegamento PVC. Los accesorios finales de cada salida serán de fierro galvanizado roscado de tipo pesado con adaptadores unión roscada de PVC y protegidos con una capa doble de pintura (esto aplica para las oficinas que serán entregadas en planta libre).
- El agua de la cisterna de agua contra incendio abastecerá los alimentadores y gabinetes contra incendios equipados con mangueras, ubicados estratégicamente y cumpliendo normas también de Indeci; también abastece el sistema de rociadores automáticos de toda la edificación, ubicados a 3 m. entre ellos considerando su radio de cobertura.

B. Red de Desagüe

- El desagüe del primer piso y superiores bajará mediante montantes ubicados en ductos sanitarios, estas a su vez serán direccionadas hacia las cajas de registro dentro del perímetro del terreno, para luego ser enviadas al colector público.
- Las montantes de desagüe que llegan al sótano se convertirán en tuberías colgantes con pendiente.
- Las tuberías y conexiones de agua fría serán de PVC, clase 10.

- Todos los servicios sanitarios están dotados de tuberías de desagüe con sus pendientes necesarias, así como por tuberías de ventilación con sus respectivos accesorios, tales como sumideros y registros, entre otros.
- Se propone para la cocina la utilización de una trampa de grasa, para la correcta circulación de agua de desagüe.
- El desagüe de los ambientes del sótano para ser llevados al colector público, primero deberán ser llevados al cuarto de bomba de desagüe donde, recién de allí se bombearán a la red pública. A continuación el gráfico donde se muestra la ubicación del cuarto de bombas de desagüe.

Gráfico 6.8-3: Dimensiones de cuarto de bombas de desagüe



Elaboración y Fuente: Propia

6.8.3. Instalaciones Eléctricas

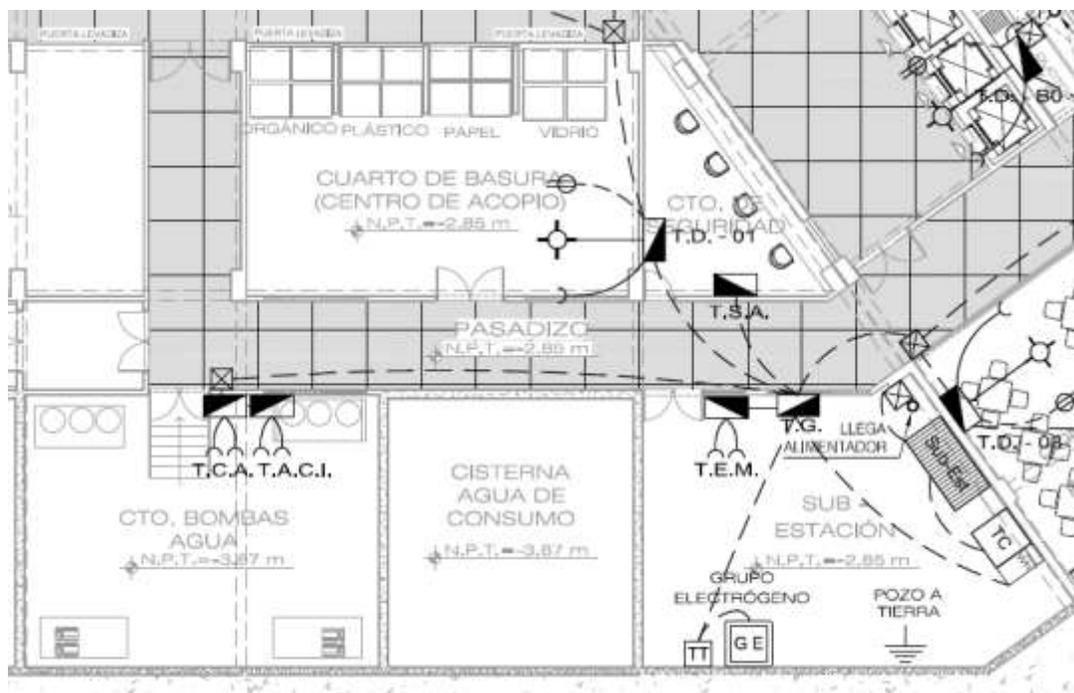
Desarrollamos los planos de red eléctrica del sótano y del primer piso, en donde es a través del primer piso en donde empezamos el desarrollo de la red eléctrica. Primero tomamos en cuenta la ubicación de la sub estación según el diseño de arquitectura, puesto a que aquí es en donde debe llegar desde el primer piso (nivel de calle) el alimentador (la acometida de la red pública eléctrica).

Una vez que conectamos nuestra sub estación con la red pública eléctrica, la energía que se recibe pasa por un transformador de carga, para que se establezca la energía que ingresa de acuerdo al uso que se tendrá en la edificación. La energía del transformador, se dirige hacia el tablero general, y este al Grupo electrógeno con el Generador Eléctrico; los cuales se encargan de abastecer de energía en caso este esté ausente.

Es a través del Tablero General (T.G.) desde donde se alimenta el resto de tableros que se distribuyen en toda la edificación. Por lo cual mencionaremos dos tableros más, los cuales son de suma importancia y se encuentran en el Cuarto de Bombas de Agua. Estos tableros son: T.C.A. (Sub Tablero de Consumo de Agua) y el T.A.C.I. (Sub Tablero de Agua contra incendio).

También contamos con el tablero T.S.A. (Tablero Sistema de Alarma), el cual se encuentra en el Cuarto de Seguridad, lugar en donde se encuentra el personal encargado de seguridad y está siempre al tanto de cualquier siniestro que pueda ocurrir en la edificación, pues en este lugar existe el sistema de video – vigilancia.

Gráfico 6.8-4: Distribución de Red eléctrica.



Elaboración: Propia

A continuación adjuntamos la simbología de los elementos utilizados en la distribución de Red Eléctrica, así como también el Diagrama Unifilar del Tablero General.

SIMBOLOGÍA	
SÍMBOLO	DESCRIPCIÓN
	TABLERO DE DISTRIBUCION
	MEDIDOR DE LUZ
	CAJA DE PASO CUADRADA
	SUB-ESTACION
	GENERADOR ELÉCTRICO
	TRANSFORMADOR DE CARGA
	TABLERO DE TRANSFERENCIA
	CENTRO DE LUZ COLGANTE
	POSTE DE LUZ h=2.20mt.
	LUMINARIA LED EN PISO
	LUMINARIA REFLECTOR EN PISO
	LUMINARIA LED EN PARED
	SALIDA DE TOMACORRIENTE
	POZO DE TIERRA
	SALIDA DE FUERZA PARA ELECTROBOMBA
T.G.	TABLERO GENERAL
T.D. - 01	TABLERO DE DISTRIBUCION SEGUN CODIGO
ST.D. - 01	SUB-TABLERO DE DISTRIBUCION SEGUN CODIGO
T.C.A.	SUB-TABLERO DE CONSUMO DE AGUA
T.A.C.I.	SUB-TABLERO DE AGUA CONTRA INCENDIO
	CIRCUITO PRINCIPAL EMPOTRADO EN EL PISO
	CIRCUITO DE DISTRIBUCION EMPOTRADO EN EL PISO
	CIRCUITO DE DISTRIBUCION EMPOTRADO EN EL TECHO

Cuadro 6.8-5: Simbología de la distribución de Red eléctrica

Elaboración: Propia

**DIAGRAMA UNIFILAR DEL
TABLERO GENERAL**

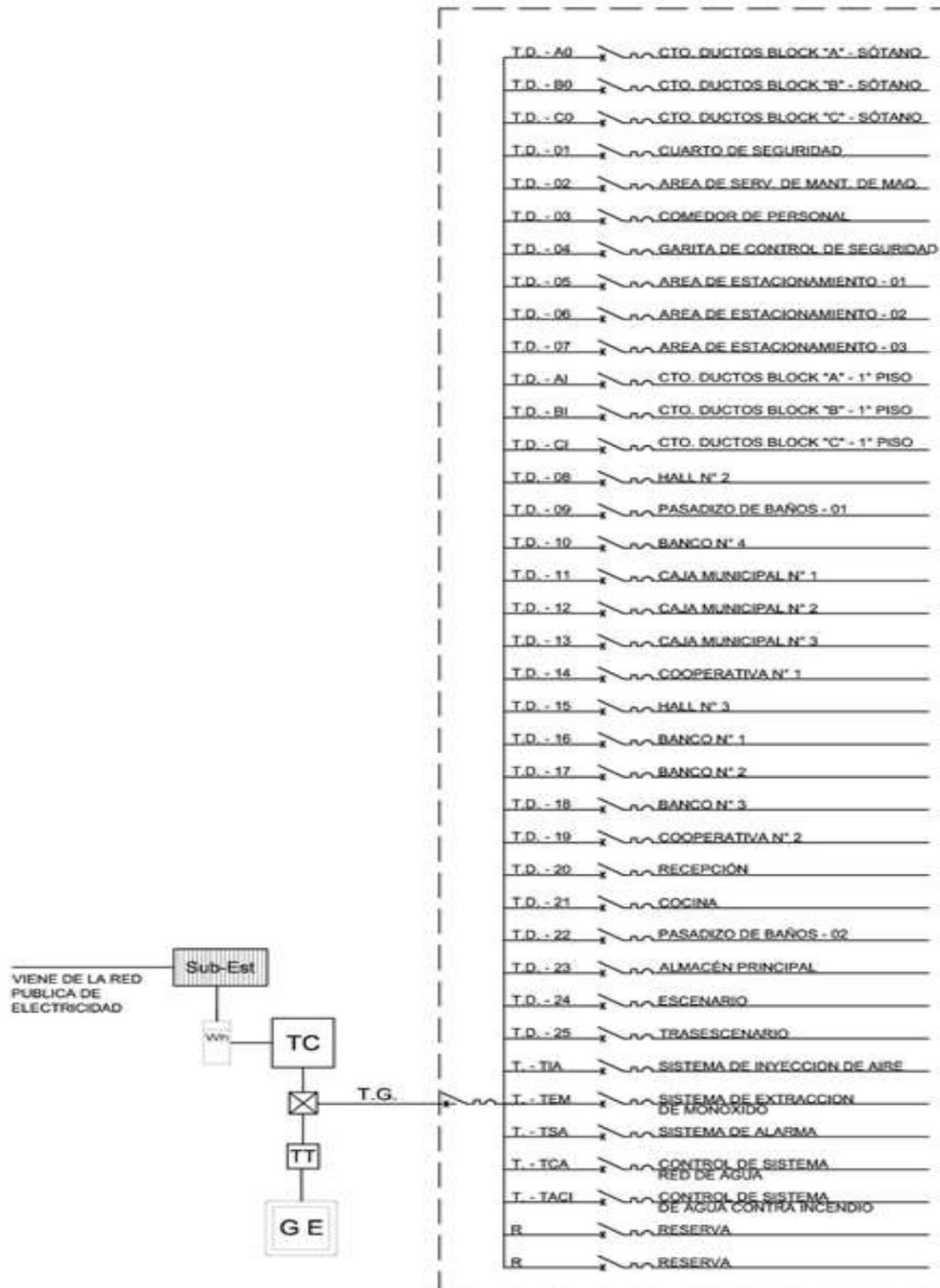


Gráfico 6.8-5: Diagrama Unifilar del Tablero General

Elaboración: Propia

6.8.4. Indeci

En nuestro proyecto desarrollamos las rutas de evacuación del sótano y del primer piso, así como la señalización más importante para ubicar rápidamente los medios de evacuación.

El proyecto cuenta con varias salidas al rápido alcance visual del usuario. Los medios de evacuación empleados en el proyecto son las escaleras de emergencia en la zona empresarial; y escaleras integradas correctamente ventiladas de forma natural en la zona de capacitación.

Además, cuando se planteó las rutas de evacuación se tomó en cuenta del R.N.E. la norma A 0.130 de Requisitos de Seguridad, para tener adecuadas distancias de recorrido sin que afecte la seguridad del usuario. Nosotras consideramos dos tipos de flujos para la correcta evacuación de las personas al interior de la edificación:

Cuadro 6.8-6: Flujos de Evacuación

FLUJO DE EVACUACIÓN PRINCIPAL	FLUJO DE EVACUACIÓN SECUNDARIO	FLUJO DE EVACUACIÓN SECUNDARIO
		
<small>ESQUEMA DE RUTA DE EVACUACIÓN EN CUADRO ADOSADO EN LA PARED</small>	<small>ESQUEMA DE RUTA DE EVACUACIÓN EN CUADRO ADOSADO EN LA PARED</small>	<small>PUNTO DE PARTIDA</small>

Rutas en base a distancias de recorrido
(RNE. A-010 V Art.25)

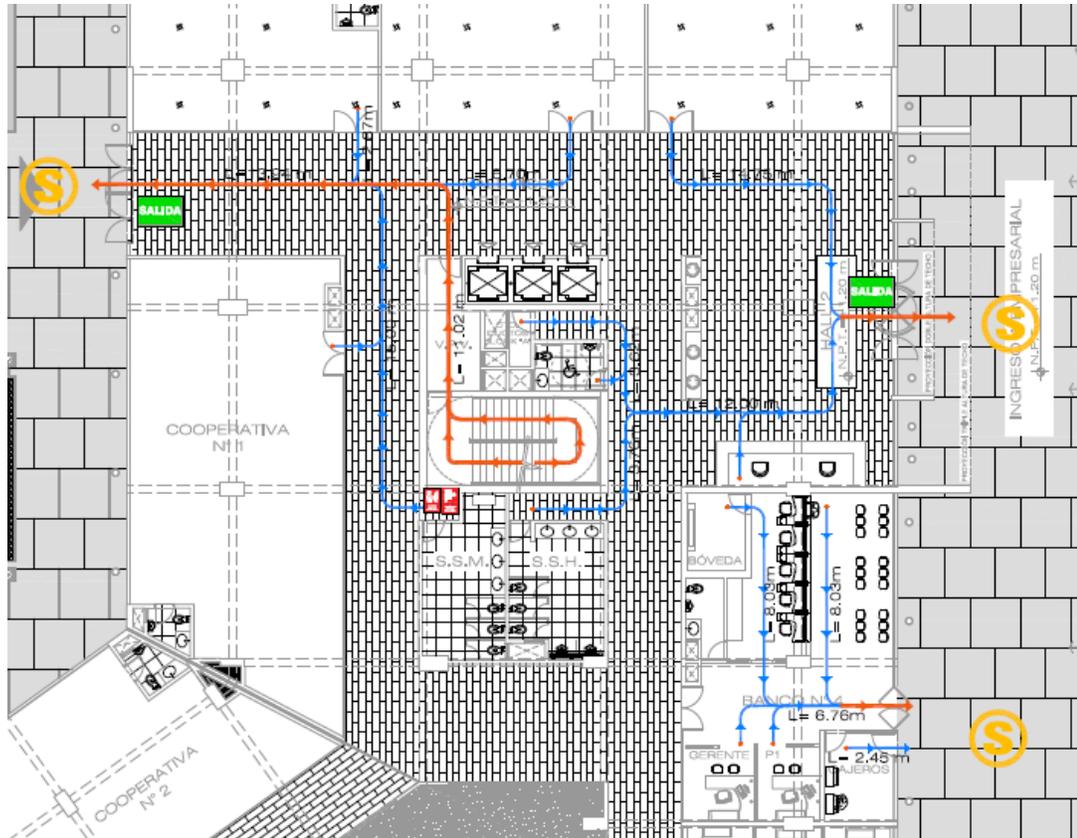
Elaboración: Propia

El sentido de evacuación siempre será dirigido hacia la puerta más cercana del establecimiento, escalera de evacuación o pasadizo más cercano que nos dirija a cualquiera de las dos opciones mencionadas anteriormente.

La evacuación inicia en el Punto de partida, para luego seguir la ruta por las flechas de Flujo de Evacuación Secundario. Esto se dará en los casos en donde la puerta más cercana o escalera de evacuación se encuentre un poco alejada.

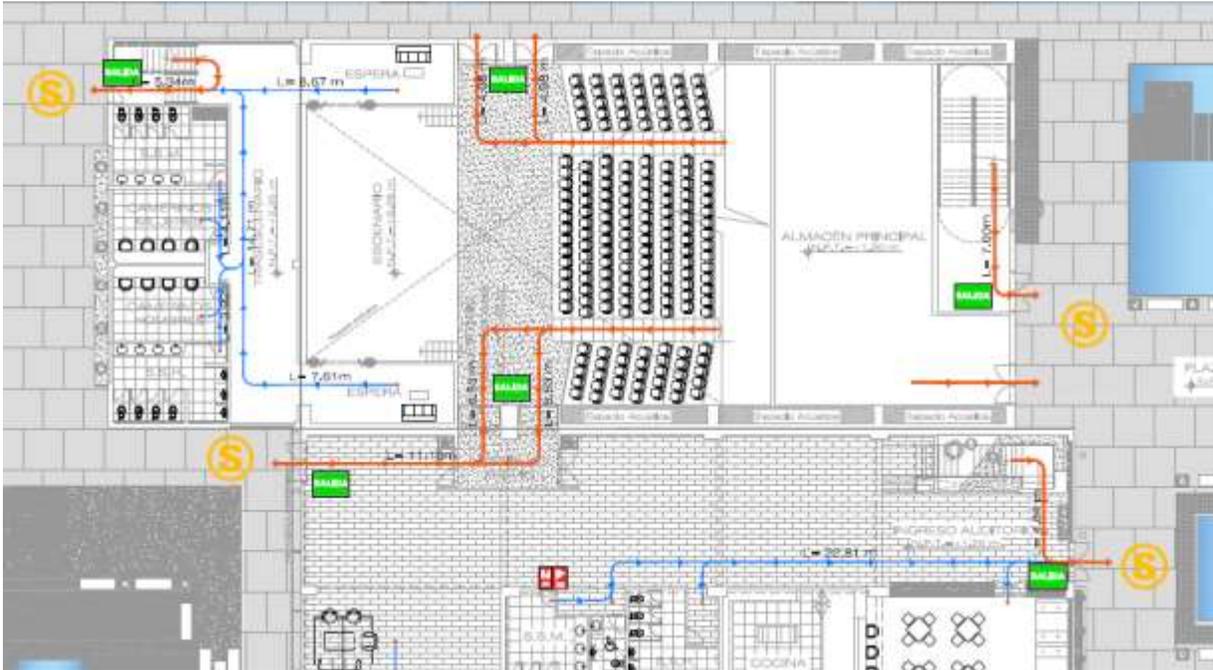
Denominamos Flujo de Evacuación Principal a la ruta reiterativa y que por lo general se encuentra en las zonas donde están ubicadas las puertas de salida y las escaleras de evacuación.

Gráfico 6.8-6: Sección de Plano de Evacuación y Señalización



Elaboración: Propia

Gráfico 6.8-7: Sección de Plano de Evacuación y Señalización



Elaboración: Propia

El usuario deberá guiarse de la siguiente leyenda de símbolos que son conocidos a nivel mundial, para la correcta evacuación del edificio; en donde se identifica lo siguiente:

Gráfico 6.8-8: Leyenda de Señalización

LEYENDA

	DESCRIPCIÓN		DESCRIPCIÓN
	SEÑAL DE SALIDA		ESTACION MANUAL Y GONG DE ALARMA CONTRA INCENDIO
	MANGUERA CONTRA INCENDIO		VALVULA SIAMESA
	ZONA DE REUNIÓN		CENTRAL DE ALARMA CONTRA INCENDIOS
			ROCIADORES

Elaboración: Propia

Una vez que los usuarios de la edificación hayan evacuado y estén en los ambientes exteriores del proyecto, deberán ubicarse en las Zonas de Reunión.

6.8. Listado de Láminas

N° DE LAMINA	NOMBRE	ESCALA
U – 01	Plano de Ubicación y localización	Indicada
PT-01	Plano de Plataformas y Trazado	1/200
A-01	Plano General: Sótano	1/200
A-02	Plano General: Piso 1	1/200
A-03	Plano General: Piso 2	1/200
A-04	Plano General: Piso 3	1/200
A-05	Plano General: Piso 4	1/200
A-06	Plano General: Piso 5	1/200
A-07	Plano General: Piso 6	1/200
A-08	Plano General: Piso 7 y 8	1/200
A-09	Plano General: Piso 9 y 10	1/200
A-10	Plano General: Piso 11 y 12	1/200
A-11	Plano General: Planta Típica (13, 14 y 15) , Azotea y Techo	1/200
A-12	Cortes Generales A-A'	1/200
A-13	Cortes Generales B-B'	1/200
A-14	Cortes Generales C-C'	1/200
A-15	Elevación Principal: Av. Mariano Pastor Sevilla	1/200
A-16	Elevación Lateral: Ca. Tallara	1/200
A-17	Plano de un sector : Sótano	1/100
A-18	Plano de un sector : Piso 1	1/100
A-19	Plano de un sector : Piso 2	1/100
A-20	Plano de un sector : Piso 3	1/100
A-21	Plano de un sector : Piso 4	1/100
A-22	Corte de un sector: Piso 5	1/100
A-23	Corte de un sector: Corte A-A'	1/100
A-24	Corte de un sector: Corte B-B'	1/100
A-25	Elevación Principal : Av. Mariano Pastor Sevilla	1/100
A-26	Plano de sector: Sótano	1/50

A-27	Plano de sector: Piso 1	1/50
A-28	Plano de sector: Piso 2	1/50
A-29	Plano de sector: Piso 3	1/50
A-30	Plano de sector: Piso 4	1/50
A-31	Plano de sector: Piso 5	1/50
A-32	Vistas Interiores – parte 1	---
A-33	Vistas Interiores – parte 2	---
A-34	Vistas Exteriores – parte 1	---
A-35	Vistas Exteriores- parte 2	---
DA-01	Detalle Arquitectónico: Puertas	Indicada
DA-02	Detalle Arquitectónico: Mamparas y Ventanas	Indicada
DA-03	Detalle Arquitectónico: Puerta Giratoria	Indicada
DA-04	Detalle Arquitectónico: Escalera	Indicada
DA-05	Detalle Arquitectónico: Ascensor	Indicada
DA-06	Detalle Arquitectónico: Baño	Indicada
DA-07	Detalle Arquitectónico: Restaurante	Indicada
DA-08	Detalle Arquitectónico: Oficina	Indicada
DA-09	Detalle Arquitectónico: Mobiliario Urbano	Indicada
DA-10	Detalle Arquitectónico: Fachada	Indicada
E-01	Plano de cimentación	1/200
E-02	Plano de Losa: Sótano	1/200
E-03	Plano de Losa: Piso 1	1/200
IS-01	Red de Desagüe: Sótano	1/200
IS-02	Red de Desagüe: Piso 1	1/200
IS-03	Red de Agua: Sótano	1/200
IS-04	Red de Agua: Piso 1	1/200
IE-01	Red Eléctrica: Sótano	1/200
IE-02	Red Eléctrica: Piso 1	1/200
EV - 01	Evacuación y Seguridad: Sótano	1/200
EV - 02	Evacuación y Seguridad: Piso 1	1/200

6.9. Modelado Virtual

6.9.1. Vistas Exteriores



Gráfico 6.9-1: Vista aérea desde la Av. Mariano Pastor Sevilla – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-2: Vista aérea desde la Av. Mariano Pastor Sevilla – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-3: Vista del Centro Empresarial desde la Av. Mariano Pastor Sevilla – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-4: Vista aérea desde la Av. Mariano Pastor Sevilla – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-5: Vista aérea desde la Av. Mariano Pastor Sevilla – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-6: Vista del Centro Empresarial y Centro de Capacitación desde la auxiliar de la Av. Mariano Pastor Sevilla – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-7: Vista del Ingreso al Centro de Capacitación desde la Av. Mariano Pastor Sevilla – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-8: Vista del Ingreso al Centro Empresarial desde la Calle Talara – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-9: Vista de zonas de estar al aire libre – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-10: Vista de zonas de estar al aire libre – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-11: Vista de zonas de estar al aire libre – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-12: Vista de zonas de estar al aire libre – Fuente: Propia

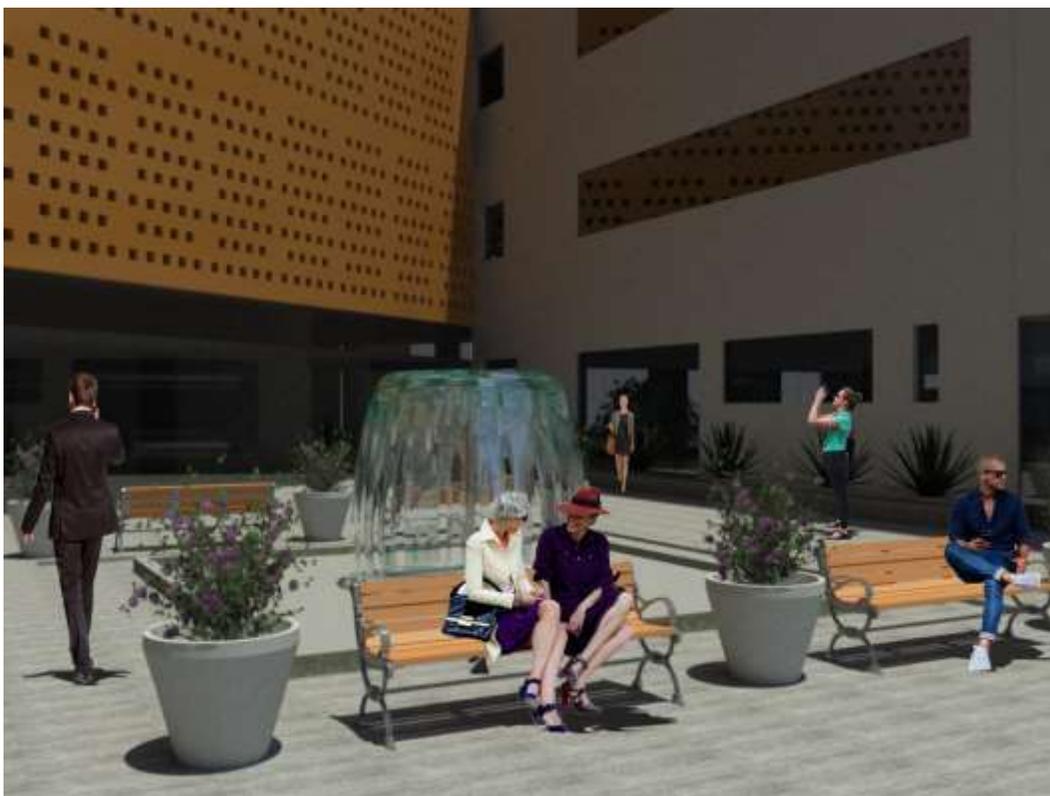


Gráfico 6.9-13: Vista de zonas de estar al aire libre – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-14: Vista de zonas de estar al aire libre – Fuente: Propia

6.9.2. Vistas Interiores



Gráfico 6.9-15: Vista Interior de Caja Municipal – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-16: Vista Interior de Agencia – Fuente: Propia

OFICINAS COWORKING:



Gráfico 6.9-17 Vista Interior de Recepción de Oficinas Coworking – *Fuente: Propia*



Gráfico 6.9-18: Vista Interior sala *Brainstorming* – *Fuente: Propia*



Gráfico 6.9-19: Vista Interior de Sala de Reunión – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-20: Vista Interior de área de Impresiones – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-21: Vista Interior de Cabinas Telefónicas – Fuente: Propia

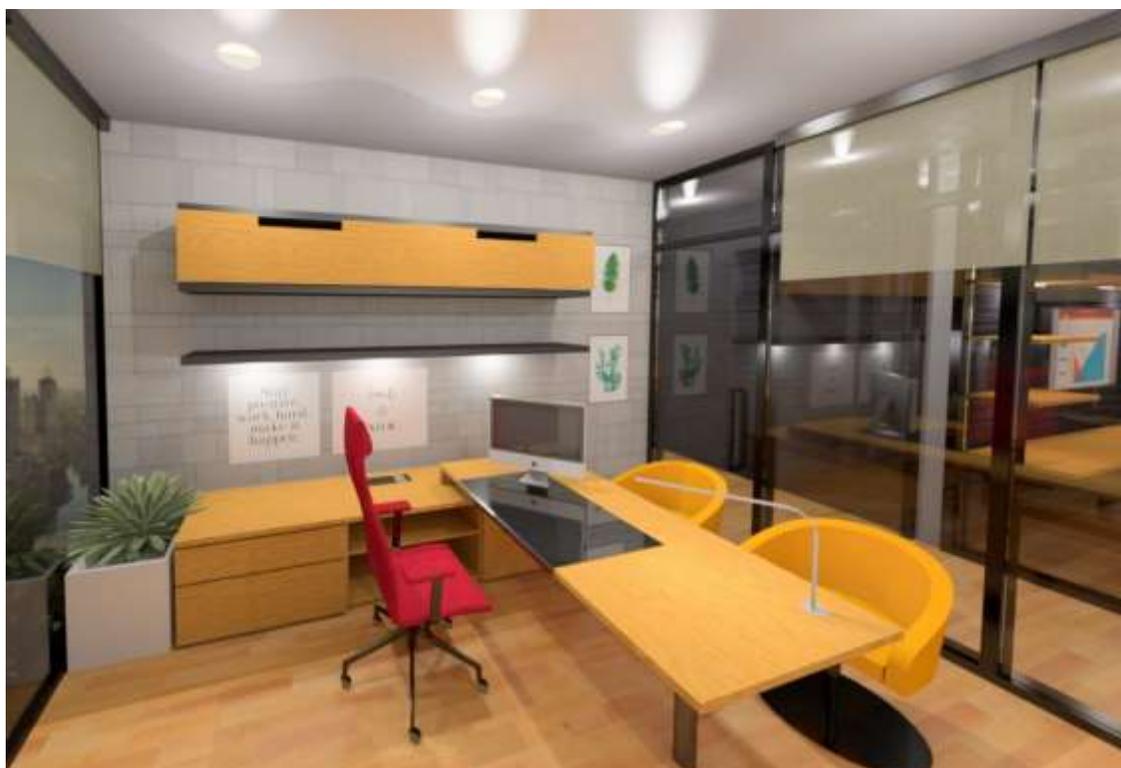


Gráfico 6.9-22: Vista Interior de Oficina Personal – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-23: Vista Interior de Oficinas Compartidas – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-24: Vista Interior de Sala de Descanso – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-25: Vista Interior de Sala de Descanso – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-26: Vista Interior de Kitchenette – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-27: Vista Interior de Zona colaborativa de coworking – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-28: Vista Interior de zona colaborativa de coworking – Fuente: Propia

CENTRO DE CAPACITACIÓN:



Gráfico 6.9-29: Vista Interior de Aulas del Centro de Capacitación – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-30: Vista Interior de Aulas del Centro de Capacitación – Fuente: Propia



Gráfico 6.9-31: Vista Interior de Sala de Usos Múltiples – Fuente: Propia

Bibliografía

AGUILLON, Giovana

2014 “Tipos de financiamiento de la banca múltiple a las PYMES. Material del curso de Ingeniería Financiera”. México: Universidad Tecnológica de Nuevo Laredo. Consulta: 09 de febrero de 2017.

<https://prezi.com/zojpve6o6umk/tipos-de-financiamiento-de-la-banca-multiple-a-las-pymes/>

ALIDE (Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo). S/F “Miembros de ALIDE Perú”. Consulta: 14 de febrero de 2017.

<http://www.alide.org/miembros.asp>

ALIAGA, L. & GOMEZ, M.

1999 “Centro Empresarial para la PYME en Lima Metropolitana”. Lima: Tesis para optar el Título Profesional de Arquitecto: Universidad Ricardo Palma.

ALVA, Marco

2015 “Casi 400,000 personas obtienen créditos de cooperativas”. Diario Gestión. Consulta: 30 de Agosto de 2016.

<http://gestion.pe/mercados/casi-400000-personas-obtienen-creditos-cooperativas-2131125>

ALVARADO, J., PORTOCARRERO, F., TRIVELLI, C., GONZALES, E., GALARZA, F. & VENERO, H.

2001 “El financiamiento informal en el Perú: Lecciones desde tres sectores”. Lima: IEP Ediciones. Consulta: 16 de febrero de 2017.

<http://lanic.utexas.edu/project/laoap/iep/ddtlibro1.pdf>

ALVAREZ, G. & MALAGA, C.

2015 “Centro Empresarial para las MYPES en el Distrito de Independencia”. Lima: Tesis para optar el Título Profesional de Arquitecto: Universidad Ricardo Palma.

ALVAREZ, M. & DURAN, J.

2009 *“Manual de la micro, pequeña y mediana empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas”*. San Salvador: GTZ.

AMERICA NOTICIAS

2012 *“¿Qué zonas de Lima serían las más vulnerables ante un terremoto”*. AMÉRTICA TV. Consulta: 17 de enero de 2017.
<http://www.americatv.com.pe/noticias/actualidad/que-zonas-lima-serian-mas-vulnerables-ante-terremoto-n131973?ref=anr>

AMIGOS DE VILLA

S/F *“Historia de una ciudad: Villa El Salvador, Lima - Perú”*. Consulta: 15 de Agosto de 2016.

<http://www.amigosdevilla.it/historia/epopeya01.html>

S/F *“Historia de una ciudad: Villa El Salvador, Lima – Perú”*. Consulta: 14 de Septiembre de 2016.

<http://www.amigosdevilla.it/historia/cronologia01.html>

S/F *“Historia de una ciudad: Villa El Salvador, Lima – Perú”*. Consulta: 14 de Septiembre de 2016.

<http://www.amigosdevilla.it/historia/cronologia02.html>

S/F *“Historia de una ciudad: Villa El Salvador, Lima – Perú”*. Consulta: 14 de Septiembre de 2016.

<http://www.amigosdevilla.it/historia/cronologia03.html>

S/F *“Historia de una ciudad: Villa El Salvador, Lima – Perú”*. Consulta: 14 de Septiembre de 2016.

<http://www.amigosdevilla.it/historia/cronologia04.html>

S/F *“Mapa social de Villa el Salvador”*. Consulta: 15 de enero de 2017

http://www.amigosdevilla.it/mapas/mapa_social_de_villa.html

AVOLIO, B.

2011 *“Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES)”* Lima: Strategia. P. 70-80.

BANCO INTAMERICANO DE DESARROLLO (BID)

2003 *“Apoyo del grupo BID al sector de la microempresa (2000-2002): logros, lecciones y desafíos”*. Consulta: 04 de febrero de 2017.

[https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/2118/Apoyo%20del%20grupo%20BID%20al%20sector%20de%20la%20microempresa%20\(2000-2002\).pdf?sequence=1](https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/2118/Apoyo%20del%20grupo%20BID%20al%20sector%20de%20la%20microempresa%20(2000-2002).pdf?sequence=1)

BARRAZA, B.

2006 *“Las MYPES en el Perú. Su importancia y propuesta tributaria”*.
“Quipukamayoc, Revista de la Facultad de Ciencias Contables de la UNMSM”.
Consulta: 25 de Junio de 2016. P. 127-131

<http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/5433/4665>

BENAVIDES, M. & MANRIQUE LA ROSA, G.

2000 *“Parque Industrial del Distrito de Villa El Salvador: Una iniciativa para el Desarrollo Económico Local en el Perú”*. Santiago. P.7. Consulta: 04 de Agosto de 2016.

<http://www.amigosdevilla.it/Documentos/pdf012.pdf>

2000 *“Parque Industrial del Distrito de Villa El Salvador: Una iniciativa para el Desarrollo Económico Local en el Perú”*. Santiago. P.8 -11. Consulta: 04 de Agosto de 2016.

<http://www.amigosdevilla.it/Documentos/pdf012.pdf>

BERNAL, E. & CHUMPITAZ, H.

2002 *“Centro Comercial y Empresarial Oasis de San Juan de Miraflores”*. Lima: Tesis para optar el Título Profesional de Arquitecto: Universidad Ricardo Palma.

BCRP (Banco Central de Reserva del Perú)

- 2016 *“Reporte de Estabilidad Financiera”*. Lima: BCRP. Consulta: 14 de febrero de 2017
- <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/ref-noviembre-2016.pdf>

BRÁÑEZ, M.

- 2008 *“Diagnóstico de Empleo de calidad de las MYPES del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo”*. Lima: Lima: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco. P.10-33. Consulta: 11 de Agosto de 2016.
- http://www.amigosdevilla.it/archivoit/documentos/EST_11_2008.pdf
- 2008 *“Diagnóstico de Empleo de calidad de las MYPES del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo”*. Lima: Lima: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco. P.9-10. Consulta: 11 de Agosto de 2016.
- http://www.amigosdevilla.it/archivoit/documentos/EST_11_2008.pdf
- 2008 *“Diagnóstico de Empleo de calidad de las MYPES del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo”*. Lima: Lima: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco. P.16-20. Consulta: 11 de Agosto de 2016.
- http://www.amigosdevilla.it/archivoit/documentos/EST_11_2008.pdf
- 2008 *“Diagnóstico de Empleo de Calidad de las Mypes del Sector Maderero de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo”*. Lima: Línea de Desarrollo Económico del Programa Urbano de Desco PP. 28. Consulta: 27 de Agosto de 2016.
- http://www.amigosdevilla.it/archivoit/documentos/EST_11_2008.pdf

CABELLO, S. Y.

- 2014 *“Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país”*. “Revista Lex”. P. 199-218.

CAMPOS, Cynthia.

- 2012 *“Villa El Salvador: El Distrito más vulnerable frente a un sismo”*. Diario La República. Consulta: 17 de enero de 2017.
<http://larepublica.pe/15-11-2012/villa-el-salvador-el-distrito-mas-vulnerable-frente-un-sismo>

CCAIPANE, J., CORZO, P., SORIA, L. & ORELLANA, S.

- 2011 *“Hombres y Mujeres Emprendedores en la Industria del Mueble de Madera en Lima Sur”*. Lima: Línea de Desarrollo Económico Local. Programa Urbano de Desco.

CENTRO DE CAPACITACIÓN EMPRESARIAL (CCL)

- S/F *“Centro de Capacitación Empresarial”*. Consulta: 21 de Enero de 2017.
<http://www.capacitacionccl.edu.pe>

CENTRO DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO EMPRENDEDOR

- S/F *“Programa de Capacitación Inhouse Bek”*. Consulta: 21 de Enero de 2017.
<http://www.cide.pucp.edu.pe/index.php?pg=capacitacion/inhouse/bek>
- S/F *“Programa de Capacitación Inhouse Seinc”*. Consulta: 21 de Enero de 2017.
<http://www.cide.pucp.edu.pe/index.php?pg=capacitacion/inhouse/seinc>

CENTRO PERUANO JAPONÉS DE INVESTIGACIONES SÍSMICAS Y MITIGACIÓN DE DESASTRES (CISMID) Y UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA (UNI)

- 2011 *“Microzonificación sísmica del Distrito de Villa el Salvador”*. Lima. Consulta: 17 de enero de 2017.
http://eudora.vivienda.gob.pe/OBSERVATORIO/Documentos/EstudiosyAsistencia/Estudios/MicrozonificacionSismicaLima/ves/INFORME_MICROZONIFICACION_SISMICA_ves.pdf

CIENTIFICA - UNIVERSIDAD CIENTIFICA DEL SUR

S/F “Programas y Cursos para empresas”. Consulta: 25 de Enero de 2017.

<https://www.cientifica.edu.pe/programas-house/programas-cursos-para-empresas>

COMISIÓN NACIONAL PARA EL DESARROLLO Y VIDA SIN DROGAS (DEVIDA) & MUNICIPALIDAD DE VILLA EL SALVADOR

2006 “Diagnóstico local participativo del consumo de drogas en el Distrito de Villa El Salvador – 2006”. Lima Consulta: 15 de enero de 2017.

http://www.cicad.oas.org/fortalecimiento_institucional/savia/PDF/diagnosticofinal/Diagnostico_Final_VillaElSalvador.pdf

CONEXIÓN ESAN

2016 “¿Por qué las empresas deben tener en cuenta a las ONG?”. Lima. Consulta: 19 de febrero de 2017.

<http://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/06/por-que-las-empresas-deben-tener-en-cuenta-a-las-ong/>

CONGER, Lucy, INGA, Patricia & WEBB, Richard

2009 “El Árbol de la Mostaza: Historia de las Microfinanzas en el Perú”. Lima: Universidad San Martín de Porres. P. 25. Consulta: 13 de febrero de 2017.

http://usmp.edu.pe/idp/wp-content/uploads/2015/08/el_arbol_mostaza_microfinanzas_web.pdf

COPEME MICROFINANZAS (Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa)

2016 “Reporte Financiero de Instituciones de Microfinanzas: Información a septiembre 2016”. P. 13 Lima: COPEME. Consulta: 14 de febrero de 2017.

http://www.copeme.org.pe/reportes_2016/Reporte_COPEME_IMF_Sep2016.pdf

DEL AGUILA Y VILLASECA

- 2008 *“Situación de la Industria Maderera en Lima Sur”*. Citado en: *“Hombres y Mujeres Emprendedores en la Industria del mueble de Lima Sur”*. Lima, 2011 P.51-55.Consulta: 28 de Agosto de 2016.
http://urbano.org.pe/descargas/investigaciones/Estudios_urbanos/EU_6.pdf

DIAGNÓSTICO Y SOLUCIONES – SERVICIOS INTEGRALES D+S

- S/F *“Diagnóstico y Soluciones D+S”*. Consulta: 21 de Setiembre de 2016.
www.diagnosticoysoluciones.com.pe

DIARIO GENERACIÓN

- 2012 *“Inauguran moderno centro financiero empresarial en Villa el Salvador”*. Consulta: 03 de febrero de 2017.
<http://www.generacion.com/noticia/141227/inauguran-moderno-centro-financiero-empresarial-villa-salvador>

DESCO

- 2003 *“Mapa Social de Parque Metropolitano - Villa El Salvador”*. Lima. Consulta: 15 de enero de 2017.
http://urbano.org.pe/descargas/investigaciones/Diagnostico/DIAG_MAPA%20SOCIAL_PM.pdf

ECO FINANZAS

- 2017 *“Bancos de primer piso”*. Consulta: 14 de febrero de 2017.
http://www.eco-finanzas.com/diccionario/B/BANCOS_DE_PRIMER_PISO.htm

EL HERALDO – AGENCIA DE NOTICIAS DEL CONGRESO DE LA REPÚBLICA

- S/F *“Inauguran Moderno Centro Financiero Empresarial en Villa El Salvador”*. Consulta: 29 de Setiembre del 2016.
<http://www2.congreso.gob.pe/Sicr/Prensa/heraldo.nsf/CNtitulares3/8279a8af535d178f0525799f00471a51/?OpenDocument>

ECHEVERRI, R.

2011 “*Competitividad territorial, elementos para la discusión*”. Citado en: Hombres y Mujeres Emprendedores en la Industria del mueble de Lima Sur.

EL PERUANO

2013 *Ley N° 30056*. Lima: El peruano.

EQUILIBRIUM CLASIFICADORA DE RIESGO S.A.

2015 “*Análisis del Sistema Microfinanciero Peruano*”. P. 5. Consulta: 18 de Junio de 2016.

<http://www.equilibrium.com.pe/sectorialmfidic14.pdf>

FERRARO, C. A.

2010 “*Políticas de apoyo a las pymes en América Latina: entre avances innovadores y desafíos institucionales*”. CEPAL.

FENACREP (Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú)

2015 “*Memoria Institucional 2015*”. Lima: FENACREP. P. 26 Consulta: 15 de febrero de 2017.

https://www.fenacrep.org/assets/media/documentos/Memoria_2015.pdf

2017 “*¿Qué es una COOPAC?*”. Consulta: 15 de febrero de 2017

<https://www.fenacrep.org/2-18-coopac>

FLORO, Sagrario y Pan A. YOTOPULOS

1991 “*Informal Credit Markets and the New Institutional Economics Boulder*”. San Francisco - Oxford: Westview Press

FORO MYPE PERÚ

- S/F Foro Mype. Consulta: 19 de Setiembre de 2016.
www.foromype.org.pe
- S/F “Parque Industrial de Villa El Salvador”. Consulta: 16 de Agosto de 2016
<http://www.foromype.org.pe/descargas/Villaelsalvador-MYPE.pdf>
- 2011 “La Mype Peruana”. Consulta: 14 de Septiembre de 2016.
<http://www.foromype.org.pe/descargas/Villaelsalvador-MYPE.pdf>

GALARZA, Francisco y Javier ALVARADO

- 2003 “Análisis del crédito formal y no formal en el mercado de Huancayo: Documento final preparado para el Consorcio den Investigación Económica y Social (CIES)/ Red de Microcrédito, Género y Pobreza”. Perú: CEPES y CIES. Consulta: 16 de febrero de 2017
<http://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/rmcred06.pdf>

GONZÁLEZ-VEGA, Claudio

- 1999 “Tecnologías de crédito y de captación de depósitos en organizaciones financieras rurales. Metodología de evaluación”. Documento no publicado preparado para el proyecto “Prácticas prometedoras en finanzas rurales”. San José: Academia de Centroamérica.

GRAÑA, Fernando

- 2008 “Centros de Servicios empresariales: elementos a tener en cuenta para su implementación. Mar de Plata”. Consulta: 03 de febrero de 2017.
<http://nulan.mdp.edu.ar/1347/1/00319.pdf>

HERRERA, B.

- 2011 “Análisis estructural de las MYPES y PYMES”. Quipukamayoc, Revista de la Facultad de Ciencias Contables de la UNMSM”. P. 69-89. Consulta: 11 de Mayo de 2016
<http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/3706/2970>

HUMANIA, P. & VEGA, M.

2014 “*Centro Empresarial Lima Lawn Tower*”. Lima: Lima: Tesis para optar el Título Profesional de Arquitecto: Universidad Ricardo Palma.

INFANTE, B.

2014 “*Hacia un desarrollo inclusivo: El caso del Perú*”. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA

2014 “*Resultados de la encuesta de Micro y Pequeña empresa*”. Lima

INSTITUTO NACIONAL DE DESARROLLO URBANO – INADUR

1996 “Plan Urbano de Villa El Salvador – Volumen 1”. Lima. Pág. 12. Consulta: 21 de febrero de 2017

<http://www.munives.gob.pe/WebSite/Transparencia/PlanDesarrolloUrbano/PU-VES-VOL1.pdf>

LEASING TOTAL S.A.

2012 “*¿Qué es Leasing o Arrendamiento Financiero?*”. Leasing Total S.A. Consulta: 30 de Agosto de 2016.

http://www.leasingtotal.com.pe/que_es.php

LEÓN, J.

2003 “*Centro de Apoyo a la Pequeña y Micro Empresa del Cono Sur en Villa El Salvador*”. Lima: Tesis para optar el Título Profesional de Arquitecto: Universidad Ricardo Palma.

MARTINEZ, J.C. & QUESADA, J.

2014 “*Centro de Servicios Empresariales y Financieros para las Mypes de Lima Norte*”. Lima: Tesis para optar el Título Profesional de Arquitecto: Universidad Ricardo Palma.

MATUTE, Genaro; ALBÚJAR, Hayde; JANAMPA, Luis; ODAR, Renato y María del Carmen OSORIO

- 2008 “*Sistema nacional de capacitación para la MYPE peruana*”. Lima: Ediciones ESAN. P. 33. Consulta: 17 de febrero de 2017
- http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf

MELLO ROMERO, Augusto

- 2016 “*Avances y perspectivas de la Acreditación en el Perú*”. Lima: INACAL (Instituto Nacional de Calidad). Consulta: 19 de febrero de 2017
- <http://www.inacal.gob.pe/inacal/files/acreditacion/EVENTOS/DIAMUNDIALDEL AACREDITACION-2016/martes/avances-y-perspectivas-de-la-acreditacion-en-el-peru.pdf>

MENDIOLA, Alfredo; AGUIRRE, Carlos; AGUILAR, José; CHAUCA, Peter; DÁVILA, Maritza; PALHUA, Mariela

- 2015 “*Sostenibilidad y rentabilidad de las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC) en el Perú*”. Lima: Universidad ESAN. Consulta: 13 de febrero de 2017.
- <http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2015/04/22/Cajas%20Municipales%20de%20Ahorro.pdf>

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS DE URUGUAY

- 2013 “*Acuerdos de comercio de servicios de Uruguay: Compromisos y Perspectivas. Uruguay*”. P. 8. Consulta: 04 de febrero de 2017.
- http://www.sice.oas.org/ctyindex/URY/Services_2013_s.pdf

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN

- 2014 “*Las MIPYMES en cifras 2013*”. Lima
- 2015 “*Las MIPYME en cifras 2014*”. PP.83. Consulta: 23 de Julio de 2016.
- <http://www.copeme.org.pe/Blog/estudio-las-mipyme-en-cifras-2014/>

- 2015 “Las MIPYME en cifras 2014”. PP.91. Consulta: 25 de Julio de 2016.
<http://www.copeme.org.pe/Blog/estudio-las-mipyme-en-cifras-2014/>
- 2015 “Las MIPYME en cifras 2014”. PP.134. Consulta: 30 de Agosto de 2016.
<http://www.copeme.org.pe/Blog/estudio-las-mipyme-en-cifras-2014/>
- 2015 “La Economía en el Periodo 2010-2014”. En las Mipyme en cifras 2014(15).
Lima: Gráfica Publi Industria E.I.R.L.
- 2015 “Caracterización de las Mipyme formales en el Perú”. En Las Mipyme en cifras 2014(p.20). Lima: Gráfica Publi Industria E.I.R.L.

MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO

- 2010 “Boletín Socio Económico Laboral de Lima Sur”. Lima: Gianlud Print E.I.R.L.
- 2011 “Anuario Estadística Sectorial 2011” Lima: Gianlud Print E.I.R.L.
- 2012 “Perfil de las Empresas y Trabajadores del Parque Industrial de Villa El Salvador”. Lima. PP. 8. Consulta: 04 de Agosto de 2016.
http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/osel/2011/lima_sur/documento_perfil_empresas_trabajadores_VES.pdf
- 2012 “Perfil de las Empresas y Trabajadores del Parque Industrial de Villa El Salvador”. Lima. PP. 9. Consulta: 04 de Agosto de 2016.
http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/osel/2011/lima_sur/documento_perfil_empresas_trabajadores_VES.pdf

MORENO, Carlos.

- S/F “La importancia de ser formal”. SUNAT. Consulta: 30 de Agosto de 2016
http://www.sunat.gob.pe/institucional/publicaciones/revista_tributemos/tribut104/analisis.html

MUNICIPALIDAD DE VILLA EL SALVADOR

- 2006 “*Plano de Zonificación*”. Lima. Consulta: 19 de enero de 2017.
[http://www.munives.gob.pe/WebSite/Transparencia/LicenciaFuncionamiento/Metas/PLANO%20DE%20ZONIFICACION%20DE%20VILLA%20EL%20SALVADOR%20\(IMP\).pdf](http://www.munives.gob.pe/WebSite/Transparencia/LicenciaFuncionamiento/Metas/PLANO%20DE%20ZONIFICACION%20DE%20VILLA%20EL%20SALVADOR%20(IMP).pdf)
- 2016 “*Plano de Zonificación*”. Lima. Consulta: 19 de enero de 2017.
<http://www.munives.gob.pe/WebSite/AVANCE%20PLANO%20DE%20ZONIFICACION%20JUNIO2016.pdf>

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT)

- 2001 “*Estrategia y Racionalidad de la pequeña empresa*”. Pp. 21. Consulta: 03 de febrero de 2017.
http://repositorio.grade.org.pe/bitstream/GRADE/155/1/LIBROGRADE_ESTRATEGIARACIONALIDADEMPRESA.pdf

PARQUE INDUSTRIAL VILLA EL SALVADOR

- S/F Pives web. Consulta: 10 de Mayo de 2016.
<http://www.pivesweb.com.pe/home/pivempresari.htm>

PERU 21.PE

- 2016 “*Tres zonas sísmicas son las de mayor riesgo en el Perú*”. PERU21.PE. Consulta: 17 de enero de 2017.
<http://peru21.pe/actualidad/alerta-tres-zonas-sismicas-peru-2260909>

PLAZOLA, A.

- 2002 “*Enciclopedia de Arquitectura Plazola*” Vol. N° 8. Mexico: Limusa. P.552 - 554

ROBLES, Miguel; SAAVEDRA, Jaime; TORERO, Máximo; VALDIVIA, Néstor; CHACALTANA, Juan

- 2001 “*Estrategia y Racionalidad de la pequeña empresa*”. Lima: OIT/ GRADE. Consulta: 03 de febrero de 2017.
http://www.grade.edu.pe/upload/publicaciones/archivo/download/pubs/LIBROGRADE_ESTRATEGIARACIONALIDADEMPRESA.pdf

ROSEL, P. & PALACIO, R.

2012 “Surgimiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) e impacto en los Microcréditos sobre la reducción de la Pobreza. El caso de Lima Metropolitana (Perú)”. España: Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria-Revista Vasca de Economía Social.

RPP NOTICIAS

2016 “¿Cuáles son los riesgos de pedir un crédito informal?” RPP Noticias. Lima. Emisión: 25 de mayo de 2016. Consulta: 16 de febrero de 2017.

<http://rpp.pe/economia/economia/cuales-son-los-riesgos-de-pedir-un-credito-informal-noticia-965406>

SALDARRIAGA VASQUEZ, M.

2015 “Caracterización y análisis comparativo de las normas jurídicas de las micro y pequeñas empresas del Perú”. In *Crescendo Derecho y Ciencia Política*, 2(1), P. 26-43.

SOTO VILLALVA, Rafael

2011 “Propuesta de mejoramiento de la imagen urbana en la Av. Benito Juárez y andador Zapata en Chilpancingo, Guerrero”. Tesis para obtener el Grado de Maestro en Administración de la Construcción. México: Instituto tecnológico de la construcción. Consulta: 15 de enero de 2017.

http://infonavit.janium.net/janium/TESIS/Maestria/Soto_Villalva_Rafael_47358.pdf

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA - SUNAT

2016 “Guía Tributaria SUNAT”. Consulta: 19 de Octubre de 2016

<http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/formalizacion-mype/remype.html>

S/F “Definición de la Micro y Pequeña Empresa”. Consulta: 10 de Mayo de 2016.

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>

S/F “¿Cuáles son los tipos de empresa y sus características?”. Consulta: 21 de Agosto de 2016.

<http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/formalizacion-mype/68-mype/formalizacion2/constitucion/223-cuales-son-los-tipos-de-empresa-y-sus-caracteristicas.html>

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y ADMINISTRADORAS PRIVADAS DE FONDOS DE PENSIONES - SBS

2008 “Resolución SBS N° 11356-2008”. El Peruano, págs. 383699-383701.

2014 “Evolución del Sistema Financiero”. Lima

2015 “Resolución SBS N° 4358- 2015”. El Peruano, págs. 558244 - 558249.

2016 “Sistema Financiero Peruano: Actualizado a Noviembre 2016”. Lima: SBS. Consulta: 14 de febrero de 2017

<https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2016/Noviembre/SF-0003-no2016.PDF>

TRIVELLI, Carolina y Hildegardi VENERO

2007 “Banca de desarrollo para el agro: experiencias en curso en América Latina”. Lima: Instituto De Estudios Peruanos. PP. 276. Consulta: 14 de febrero de 2017

<http://lanic.utexas.edu/project/laoap/iep/ddtlibro30.pdf>

VALCÁRCEL, José Antonio

2002 “Plan de Negocios: Para centros de servicios empresariales”. Lima: Swisscontact/ DESIDE. P. 29. Consulta: 16 de febrero de 2017

http://www.seacceptanideas.com/biblio/Plan_de_negocio.pdf

2002 “Plan de Negocios: Para centros de servicios empresariales”. Lima: Swisscontact/ DESIDE. P. 33. Consulta: 16 de febrero de 2017

http://www.seacceptanideas.com/biblio/Plan_de_negocio.pdf

2002 *“Plan de Negocios: Para centros de servicios empresariales”*. Lima: Swisscontact/ DESIDE. P. 35-36. Consulta: 16 de febrero de 2017

http://www.seacceptanideas.com/biblio/Plan_de_negocio.pdf

VÁSQUEZ, Isaac.

2015 *“Mypes aportarían 15% al PBI estima el Exministro Eduardo Ferreyros”*. Diario Correo. Consulta: 30 de Agosto de 2016,

<http://diariocorreo.pe/empresas/mypes-aportarian-15-al-pbi-estima-el-exmin-11848/>

VILLARAN, F.

2000 *“Las Pymes en la estructura empresarial peruana”*. Lima: SASE.

WIKIPEDIA

S/F *“Historia de Villa El Salvador”*

www.wikipedia.org/wiki/Distrito_de_Villa_El_Salvador