UNIVERSIDAD ESAN

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLAYA DE ESTACIONAMIENTOS SUBTERRÁNEOS EN LA VÍA PÚBLICA, BAJO LA MODALIDAD DE UNA ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADA, EN EL DISTRITO DE SAN ISIDRO"

Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el grado de Magíster en Administración

por:

Palmer Lara, Luis G.

Rengifo Cenas, Jesús A.

Rojas Salinas, Arquímedes L.

Programa de la Maestría en Administración Weekends 01

Surco, 13 de marzo de 2017

Maestría en:	Magister en Administración
Titulo de la Tesis:	**Plan de negocios para la implementación de una playa de estacionamientos subterráneos en la vía pública, bajo la modalidad de una asociación público privada, en el distrito de San Isidro.**
Autores:	Palmer Lara, Luis Guillermo Rengifo Cenas, Jesús Angel Rojas Salinas, Arquímedes Lorenzo

RESUMEN EJECUTIVO:

El presente estudio busca evaluar la viabilidad comercial, operativa, legal y económica de un plan de negocios para la implementación de una playa de estacionamientos subterránea en la vía pública, bajo la modalidad de una APP autofinanciada.

Las autoridades de la MSI han demostrado en todo momento estar interesados en el proyecto, pues contribuirá con la inversión de infraestructura para servicios públicos, mitigará la contaminación ambiental generada por la congestión vehicular y ayudará a reducir de los estacionamientos informales en zonas prohibidas.

Se ha visto conveniente desarrollar el proyecto en el sector 2 del distrito, ubicado en las cuadras 4 y 5 de la calle Miguel Dasso. El proyecto cuenta con tres sótanos, con una capacidad total de 321 plazas.

El marco legal actual es idóneo, pues existen diferentes normativas que avalan y promueven la inversión privada, incluso específicamente en el rubro de servicios de infraestructura pública para estacionamientos. Por lo que los inversionistas pueden sentirse seguros y atraídos hacia el proyecto.

El estudio de demanda arrojó 5,599 plazas de estacionamientos, dentro del área de Influencia, la cual se consideró en el radio de la distancia que una persona puede recorrer a pie en seis minutos (o cinco cuadras) desde o hacia el estacionamiento.

Al analizar el actual entorno, se aprecia que, este tipo de proyectos tiene actualmente poco crecimiento debido a las barreras de entrada existentes, donde la más importante son las pocas áreas de predios disponibles, adecuados y estratégicamente ubicados; y el alto riesgo de construir en vías públicas. Por otro lado, la MSI cuenta con poca infraestructura pública, y además no existe un sistema de transporte público eficiente, lo que incrementa la demanda. También, no se cuenta con competidores importantes en las cercanías que puedan competir con los mismos atributos de nuestro

producto, no obstante, si existen productos sustitutos de regular importancia que podrían competir con el proyecto en el futuro cono son: los arrendamientos de cocheras disponibles en edificios cercanos, el mejoramiento y ampliación del COSAC, y el uso de bicicletas.

Dentro del plan de marketing, se planea posicionar a la playa como la primera opción dentro del área de influencia basados en el valor agregado de seguridad y tecnología de punta. Para lo cual, mediante el uso de una página web y aplicativos móviles, se otorgará la practicidad de pagar el estacionamiento, separar una plaza con antelación, encontrar el vehículo dentro de la playa y vigilar el mismo con acceso remoto.

En los atributos del servicio, se resalta el cobro de tarifas por minuto, la moderna infraestructura con acabados importados, ascensores inteligentes, control de accesos con tarjetas, y un sistema integrado de tecnología de punta BMS. Mediante actividades de promoción como publirreportaje, pagina web, registro en redes sociales, presencia en revistas del sector y material impreso publicitario se pretende captar un 5% de la demanda del mercado.

Dentro del plan financiero, se tiene que, el costo del presupuesto total del proyecto, que incluye la parte financiera, pre-operativa y operativa, asciende a S/ 22,585,838. La etapa pre-operativa es de 3 años, y la parte operativa cuenta con un horizonte de 30 años. El ratio de costo de cada plaza de estacionamiento es de $ 21,583. Las fuentes de financiamiento se realizarán con capital propio y deuda bancaria (48 y 52% respectivamente) con una estructura financiera por fideicomiso mixto de flujo de ingresos y garantía de activos.

Considerando el método por APV, el VANF es de S/ 8,946,447; y según el método del WACC, el VANF es de S/ 2,759,776. El TIRF obtenido de acuerdo al método de APV es de 16.53%, el cual es mayor al costo de oportunidad del accionista Ke de 14.18%, con un Koa de 11.56%, por lo que la inversión en el proyecto es favorable, considerando un Kd de 9.75%. El TIRF de acuerdo al método del WACC es de 16.28%, siendo también mayor al Ke de 14.18%. Finalmente, para el proyecto se ha determinado que el precio unitario ofertado es de S/.7.00 mas IGV, la hora de parqueo (precio inicial de S/. 6.50 con ajuste de proyección al año 0 es de S/.7.00). Aunque el precio puede llegar hasta un mínimo S/. 6.00 y se sigue teniendo rentabilidad del proyecto según el método APV.