



NeedSpace Parte II

**PLAN DE NEGOCIOS PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN - MBA**

**Alumno: Angela Gómez
Profesor Guía: Nicole Pinaud**

Panamá, Mayo de 2019

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO.....	4
I. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO.....	5
II. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA, COMPETIDORES, CLIENTES	6
III. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y PROPUESTA DE VALOR.....	7
IV. PLAN DE MARKETING	8
V. PLAN DE OPERACIONES	9
A. ESTRATEGIA, ALCANCE Y TAMAÑO DE LAS OPERACIONES	9
B. FLUJO DE OPERACIONES	11
C. PLAN DE DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN	13
D. DOTACIÓN	14
VI. EQUIPO DEL PROYECTO	15
A. EQUIPO GESTOR.....	15
B. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	16
C. INCENTIVOS Y COMPENSACIONES	18
VII. PLAN FINANCIERO	20
A. TABLA DE SUPUESTOS	20
B. ESTIMACIÓN DE INGRESOS	22
C. PLAN DE INVERSIONES (INICIAL Y FUTURO)	23
D. PROYECCIONES DE ESTADOS DE RESULTADOS.....	24
E. PROYECCIONES DE FLUJO DE CAJA	25
F. CÁLCULO DE TASA DE DESCUENTO	26
G. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO (PURO, SIN DEUDA)	27
H. BALANCE PROYECTADO	30
I. CAPITAL DE TRABAJO	30
J. FUENTES DE FINANCIAMIENTO (MONTO Y TÉRMINOS).....	31
K. RATIOS FINANCIEROS CLAVE COMPARADOS CON LA COMPETENCIA O INDUSTRIA	31
L. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	32
VIII. RIESGOS CRÍTICOS.....	33
IX. PROPUESTA INVERSIONISTA	35

X. CONCLUSIONES.....	36
XI. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES.....	37
XII. ANEXOS.....	40
ANEXO 1 - PANAMÁ COMO PAÍS	40
ANEXO 2 – DEPÓSITOS	41
ANEXO 3 - POBLACIÓN DEL DISTRITO DE PANAMÁ	43
ANEXO 4 - POBLACIÓN EN EL DISTRITO DE PANAMÁ Y SAN MIGUELITO POR CORREGIMIENTO	44
ANEXO 5 - AVISO DE OPERACIONES EN LA CIUDAD DE PANAMÁ.....	45
ANEXO 6 - MAPA CON LAS ÁREAS DE INGRESOS MAYORITARIOS EN LA CIUDAD DE PANAMÁ.....	46
ANEXO 7 - PANAMÁ, CON CRECIMIENTO DESIGUAL.....	47
ANEXO 8 - TAMAÑOS DE DEPÓSITOS, PRECIOS Y CARGOS DE EMPRESA DE SERVICIO DE ALMACENAMIENTO CONVENCIONAL.....	48
ANEXO 9 - PROTOTIPO DE CONTENEDOR PLÁSTICO “BIN”	58
ANEXO 10 – ENCUESTA DE SERVICIO DE ALMACENAJE – RESULTADOS	59
ANEXO 11 – INDICADORES SECTOR LOGÍSTICO.....	64
ANEXO 12 - CRECIMIENTO DEL PIB REAL POR SECTOR: 2017	65
ANEXO 13 - ÁREAS DE CONSTRUCCIÓN 2016, 2017 Y 2018 EN PANAMÁ.....	65
ANEXO 14 - INGRESOS POR PLAN.....	69
ANEXO 15 - BONOS DEL TESORO DE ESTADOS UNIDOS AL 21 DE ENERO DE 2019.....	70
ANEXO 16 - COUNTRY DEFAULT SPREADS AND RISK PREMIUMS - (ASWATH DAMODARAN)	71
ANEXO 17 - BETAS BY SECTOR - (ASWATH DAMODARAN)	71
ANEXO 18 - FLUJOGRAMA DE PROCESOS CARA A CARA CON EL CLIENTE	72
ANEXO 19 – ANÁLISIS FINANCIERO CON CONTINUIDAD	73
ANEXO 20 - SENSIBILIDAD.....	74
ANEXO 21 - ESTIMACIONES Y PROYECCIONES DE LA POBLACIÓN TOTAL DEL PAÍS, POR SEXO Y EDAD, Años 1950-2050.....	77
ANEXO 22 - EMPRESA SOCIAL	78
ANEXO 23 - QR CODE STICKER	80
ANEXO 24 – ESQUEMA DE LOGÍSTICA	81

RESUMEN EJECUTIVO

NeedSpace es una empresa social que brinda servicio de almacenaje integral “on demand”, que se encarga de recoger los artículos, inventarlos y devolverlos cuando el cliente lo necesite. Con un alto enfoque de servicio al cliente y asesoría profesional, buscan brindar una experiencia de almacenaje completa, cómoda y accesible desde cualquier dispositivo móvil o teléfono fijo.

Los clientes podrán acceder a la plataforma de NeedSpace dentro de sus dispositivos móviles o computadora, donde tendrán a su disposición el inventario de todos los artículos que hayan guardado con NeedSpace, debidamente identificados por código y foto.

Crear NeedSpace surge de la necesidad de que cada día los apartamentos residenciales y locales comerciales tienen menos metros de construcción y un mayor precio de venta, generando que las personas y empresas busquen alternativas más económicas y rentables.

Hoy por hoy, la industria de almacenaje no satisface las necesidades de su mercado ya que los usuarios están buscando precios competitivos, comodidad y un mejor manejo del inventario.

El equipo gerencial de NeedSpace es integrado por Kimberly Chan, ingeniera civil y Angela Gómez, abogada y banquera, ambas con amplia experiencia en administración de proyectos, finanzas, atención al cliente, gestión de equipos y habilidades gerenciales.

En el análisis financiero se demostró que NeedSpace es rentable, el mismo tiene como inversión inicial \$106,186.67, financiado 60% por las accionistas mayoritarias / fundadoras y el otro 40% con aporte de accionistas. El VAN del proyecto es \$226,507.36, calculado con una tasa de descuento de 28%, por otra parte, el TIR es de 75% reflejando rentabilidad muy atractiva para los inversionistas.

Para NeedSpace como empresa social es importante su alto compromiso con la comunidad y para ello tienen un principal enfoque en el cuidado del medio ambiente, superación de la pobreza y calidad de la educación, basados en los dos principios de RSE, Sharing is Caring y One World One Heart, en alianza con ONGs locales dentro de dichos enfoques.

I. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Actualmente las personas están buscando mayor facilidad y comodidad en los servicios que contratan. Sobre la industria de Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones, la misma reportó en 2017 un crecimiento del PIB Real de 10.1%. (Contraloría General de la República, 2017) (Ver Anexo 12).

Adicional, existe una deficiencia de espacios menores a 2m² y una demanda de usuarios que están buscando este tamaño de espacios, identificado dos tendencias importantes en la ciudad de Panamá: 1) La reducción de los metros cuadrados de construcción han creado la necesidad de buscar opciones de almacenaje y optimización de espacios y 2) Brindar servicios un servicio integral con mayor comodidad para los clientes.

En Panamá, las bodegas funcionan bajo el sistema tradicional donde el cliente alquila mensualmente un depósito y le toca ir a la bodega con su vehículo, manejar con el tráfico pesado para llegar a la bodega, descargar sus artículos y guardarlos.

Un servicio de almacenamiento integral como NeedSpace tiene características que lo hacen atractivo para cada segmento, como las que se mencionan a continuación:

- **Personas naturales:** En la encuesta de NeedSpace, indicaron que no utilizaban un servicio de almacenamiento debido a su precio, comodidad y que se le olvidaban las cosas que habían guardado, es decir que NeedSpace le brindaría solución al 70% de las razones por las que no usan un servicio de almacenamiento. (Anexo 10 - "Razones por las que no lo uso").
- **Empresas:** El servicio empresarial está dirigido a comercios que quieran guardar sus registros contables, inventario, materiales, muebles por mudanza, entre otros.

Para calcular el tamaño de mercado del segmento "persona natural", se identificaron 21,537 clientes que representan ingresos anuales por \$5,168,868.00 (INEC y MEF, 2010) (Anexo No. 4). Sobre las empresas, desde el 2007 al 2018 han iniciado operaciones 95,456 nuevas empresas (Panamá Emprende, 2007-2018) y de ellas se toma un mínimo de 10%, dando como resultado un tamaño de mercado para empresas de \$2,280,000.00 (Anexo 5).

Los detalles de esta sección se encuentran en la Parte I del Plan de negocios de NeedSpace.

II. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA, COMPETIDORES, CLIENTES

En Panamá la logística es un sector en la economía panameña que va en aumento (APEDE, 2016) (Contraloría General de la República, 2017) (Anexo 11), principalmente por el Canal de Panamá, el cual junto con los servicios financieros impulsaron un crecimiento de 5.4% en el PIB Real (El Economista, 2018).

Sobre la población, a 2016 el Instituto Nacional de Estadística (INEC, 2016) estima que en Panamá habitan 4,037,043 personas, de las cuales 50.2% son del sexo masculino y 49.8% del femenino. La población de Panamá tiene una tendencia en crecimiento según el INEC (Ver Anexo 21).

En la industria de almacenaje existen muchos competidores, como los depósitos, mini depósitos, locales comerciales, ofi-bodegas, bodegas y de los anteriores el más parecido a NeedSpace es el de mini depósito con espacios de hasta 25m² aproximadamente, de los cuales los principales son Almacenajes Minidepósitos, Storage Panamá, Redbox, MegaStorage, Prestige Storage, Depositos de Panamá, Supreme Storage y Bodegas América.

Los clientes de NeedSpace son segmentados de la siguiente manera:

- Personas naturales: necesitan bodega para uso personal, las siguientes características: poco tiempo, en proceso de mudanza, alta frecuencia de viaje, guardar decoraciones, artículos deportivos, desean donar artículos en buen estado a ONGs.
- Empresas: son clientes fin de uso comercial o empresarial, que valoran el tiempo de su personal, empresarios que vienen a Panamá frecuentemente, necesitan más espacio, en proceso de mudanza o remodelación, necesitan un control de inventario de sus artículos, desean donar artículos en buen estado a ONGs.

Los detalles de esta sección se encuentran en la Parte I del Plan de negocios de NeedSpace.

III. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y PROPUESTA DE VALOR

NeedSpace brinda a sus clientes una experiencia innovadora de almacenaje, dando un servicio completo y personalizado, que se encarga de recoger, inventariar, guardar y devolver los artículos del cliente cuando los necesite.

NeedSpace tiene la capacidad y los recursos para poder lograr la propuesta de valor, desde sus accionistas quienes cuentan con alta experiencia en operaciones y administración.

Al ser la primera empresa de almacenamiento “on demand” con un servicio innovador, se logra una ventaja competitiva temporal para crear un reconocimiento de la marca, las ventajas competitivas en la industria se basarían en el Know-How y la experiencia de servicio.

Al ser NeedSpace un servicio innovador en la industria de almacenaje y se puede ir escalando al resto de la ciudad de Panamá acompañando el crecimiento de esta. Para el año 3 se ofrecerá servicios de entrega al resto del país, con un costo adicional.

La estrategia para el año 5 es expandir a otras ciudades con altos costos de vivienda y oficina.

NeedSpace es una empresa que tiene un alto compromiso social, su estrategia de responsabilidad empresarial se basa en dos principios:

1. Sharing is caring (compartimos porque nos importas): en las casas naturalmente se suelen acumular objetos, ropa, libros, etc., y muchas de esas cosas pueden transformar la vida de otras personas en la comunidad.
2. One world one heart (un solo mundo un solo corazón): Comprometidos con el ambiente, NeedSpace busca reducir la huella de carbono, creando dentro de la empresa una cultura de solidaridad ambiental. Tomando en consideración todas las iniciativas de responsabilidad social empresarial que fomenta NeedSpace, la empresa identifica al segmento ONGs (fundaciones/asociaciones sin fines de lucro) como uno de sus grupos de interés para la generación de impacto positivo en la sociedad, principalmente para la superación de la pobreza, calidad de la educación y cuidado del medio ambiente.

Los detalles de esta sección se encuentran en la Parte I del Plan de negocios de NeedSpace.

IV. PLAN DE MARKETING

Los objetivos de marketing definidos para NeedSpace son los siguientes:

1. Captar 500 clientes nuevos los primeros 12 meses del año, realizando alianzas con PYMES, participación en ferias y convenciones para dar a conocer NeedSpace.
2. Posicionar a NeedSpace dentro del mercado como servicio de almacenaje “on demand” de calidad y confiabilidad, durante los primeros 2 años, aumentando cada mes un 15% mensual el número de seguidores en redes sociales a través de publicidad en redes y eventos para dar a conocer la empresa.

Dentro de la estrategia de marketing se incorpora publicidad en radio, influencers, publicidad en redes sociales (instagram, twitter, facebook) y volanteos en puntos estratégicos de la ciudad.

NeedSpace tiene varios planes, los cuales son descritos a continuación:

- **Plan Básico:** el plan básico de \$20.00 balboas, este será de 3 contenedores plásticos “bins” de tamaño de 60 cm x 40 cm x 40 cm.
- **Plan Premium:** consiste en una membresía al “NeedSpace Club”, en la cual el cliente paga mensualmente \$30 dólares por 6 “bins.. Este plan es mínimo por 6 meses.
- **Plan por m²:** en caso de que el cliente desea guardar objetos de dimensiones mayores, puede contratar el plan por m², que empieza en \$15.00/m².

Por m² el precio iniciará en \$15.00/m² igualando el precio a la competencia de mini depósito convencional (Ver Anexo 8). Escoger NeedSpace siempre es mejor opción por todos los servicios agregados (logística, asesoría, inventario, comodidad, servicio, etc.)

La bodega de NeedSpace está ubicada en el área de Tocumen, el servicio se brinda de manera directa al cliente, es decir que no existen intermediarios. NeedSpace vende sus servicios a través de tres canales: 1) aplicación móvil, 2) página web y 3) llamadas al área de atención al cliente.

Los detalles de esta sección se encuentran en la Parte I del Plan de negocios de NeedSpace.

V. PLAN DE OPERACIONES

A. Estrategia, Alcance y Tamaño de las Operaciones

UBICACIÓN: las operaciones de NeedSpace se desarrollan en el área de Tocumen, debido su accesibilidad al Corredor Norte y Corredor Sur y optimización de la logística de transporte.

BODEGAS: Durante los tres primeros años alquilarán una bodega de 600m², de la cual un 70% de su superficie es utilizada para almacenaje y 30% para oficinas y zona de carga. La bodega tiene capacidad para almacenar 1,345.00m², dividido en:

- 2 estanterías de 1.20m x 9.2m x 28m: 270.00 m²: cada estantería es de 4 niveles.
- 3 estanterías de 2.40m x 9.2m x 28m: 1,075.00 m²: cada estantería es de 4 niveles.
- 2 pasillos para maniobra de montacargas de 3m ancho.

A partir del año 4, alquilarán una bodega adicional de 600m², con iguales condiciones para alcanzar un nivel de almacenamiento de 2,690m². (Ver Anexo 24)

RESTRICCIONES DE ALMACENAMIENTO EN BODEGA:

- Armas de fuego
- Nada comestible o que fue comestible: perecedero o no perecedero
- Nada vivo o que tuvo estuvo vivo: carne, insectos, hongos, fruta, etc.
- Nada que expida olores
- Artículos o sustancias de uso ilegal
- Artículos con líquidos
- Ningún artículo que pueda lastimar a colaboradores de NeedSpace o causar daños en las instalaciones de NeedSpace

EQUIPOS: los equipos utilizados para el servicio de almacenamiento son propios:

Equipo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Camión	1	2 ↑	2	2	2
Panel	1	1	1	2 ↑	2
Montacargas	1	1	2 ↑	2	2

Cuadro 15 – Equipos | Fuente: elaboración propia

Respecto a la logística dentro de la bodega, los artículos o contenedores plásticos “bins” serán identificados con un código QR Code numerado y almacenamos por tipo de objeto (Ver Anexo

23), con excepción de los casos de mudanza en los que los artículos a pesar de ser distintos estarán juntos:

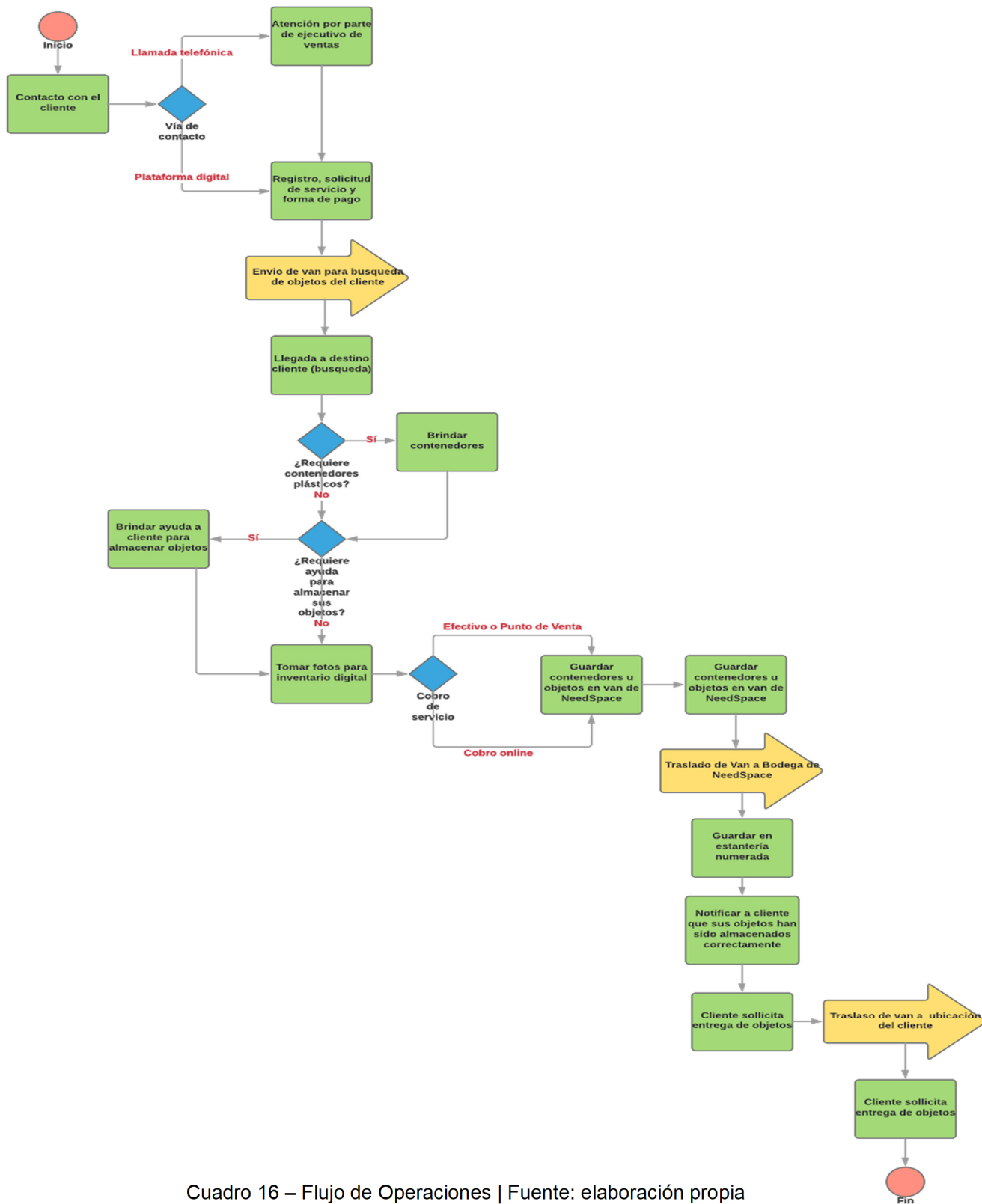
- Contenedores plásticos “bins”: juntos en un mismo estante y apilados para ahorro de espacio.
- Por tipo de artículo: el propósito de una bodega abierta es que se pueda optimizar el espacio, razón por la cual se determinarán espacios específicos para juegos de mesas y sala, colchones, maletas, barbacoas, instrumentos musicales, bicicletas, tablas de surf, etc.
- Artículos de mudanza: debido a su corta estancia en bodega, estos serán colocados todos juntos para una sencilla logística al momento de entrega.

El QR Code tiene como propósito que los choferes y asistentes de bodega puedan escanear y hacer más ágil la forma de registro de entrada y salida de los objetos, que posteriormente son codificados en bodega.

Los códigos de la bodega serán en base a la siguiente numeración:

- Letra de estantería: Letra A
- Sector dentro de la estantería: Letra g
- Nivel de la estantería: 3
- Guion general: -
- Números de relleno: siempre 0000
- Números de consecutivo: 1, 2, 3, 4....de acuerdo de entrada de artículos en bodega
- Ejemplo de código resultado: AG3-00001 (Ver Anexo 23)

B. Flujo de Operaciones



Cuadro 16 – Flujo de Operaciones | Fuente: elaboración propia

Operaciones cara a cara con el cliente:

INICIO

1. **Contacto con el cliente:** vía telefónica, web o aplicación móvil.
2. **Registro y solicitud:** información general, registro de usuario y selección de servicio de preferencia del cliente (precio, tamaño, forma de pago, tiempo, ubicación).
3. **Envío de van o camión para búsqueda de objetos cliente:** traslado de van o camión.
4. **Llegada a destino (ubicación cliente):** agente de NeedSpace apoya a cliente en el almacenamiento de los objetos.
5. **Inventario de objetos:** se cliente toma fotos de bins u objetos y sube esta información en la plataforma digital del inventario. En caso de que no tome la foto, se tomará una foto externa del bin con su codificación y descripción dejada por el cliente (ej. Documentos de Nicole Universidad 1)
6. **Almacenaje de objetos:** guardado de objetos dentro del van o camión.
7. **Forma de pago:** plataforma e-commerce procesa pago de acuerdo con los datos de tarjeta de crédito otorgados por la plataforma. Existe forma de pago en efectivo y cheque, pero no es incentivada dentro del proceso.
8. **Traslado a bodega NeedSpace:** traslado de van o camión.
9. **Almacenaje en estantería:** asistente de bodega descarga camión para colocación de objetos en estantería con montacargas.
10. **Notificación a cliente de almacenaje realizado:** notificación a correo electrónico y perfil de usuario a través de aplicación móvil.
11. **Solicitud de entrega a cliente (devolución):** vía telefónica, web o aplicación móvil, de acuerdo a ubicación.
12. **Traslado a destino (ubicación cliente):** traslado de van o camión.
13. **Entrega de objetos a cliente:** devolución de objetos solicitados por el cliente.
14. **FINAL**

C. Plan de Desarrollo e Implementación

PRE-INVERSIÓN

Semanas	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Actividad									
Investigación de mercado									
Plan de marketing									
Identificar capital inicial									
Análisis financiero									
Diseño de marca e imagen									
Diseño de procesos									

Cuadro 17: Detalle de Pre-Inversión Año 0 | Fuente: elaboración propia

INVERSIÓN

Meses	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Actividad													
Levantamiento de Capital													
Trámites legales													
Planos													
Desarrollo de aplicación													
Página Web y redes sociales													
Mejoras galera													
Adquisición de equipos de oficina													
Adquisición de autos y equipos													
Instalación de seguridad													
Contratación de personal													
Capacitación													
Lanzamiento													

Cuadro 18: Detalle de Pre-Inversión Año 0 | Fuente: elaboración propia

D. Dotación

La dotación del proyecto los primeros 5 años es la siguiente

EQUIPO DE RECURSOS HUMANOS POR AÑO:

Posición	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Choferes	2	3 ↑	3	4 ↑	4
Asistentes de Bodega	4	4	4	6 ↑	6
Gerente General	1	1	1	1	1
Gerente Financiero	0	0	1 ↑	1	1
Ejecutivo de Atención al Cliente	1	1	2 ↑	2	2
Vendedores	2	2	2	3 ↑	3
Total	10	11	13	17	17

Cuadro 19: Equipo de Recursos Humanos | Fuente: elaboración propia

HORARIO: el horario de atención de atención al cliente es:

- Lunes a Viernes: 8:00 am - 5:00 am (oficina administrativa)
- Lunes a Viernes: 8:00 am - 7:30 pm (bodega)
- Sábado y Domingo: 9:00 am - 1:00 pm (oficina administrativa y bodega)

TURNOS:

Personal de bodega: horarios rotativos

- 7:00 am - 4:00 pm: de 8 horas (jornada diurna)
- 11:00 am a 7:30: de 7 ½ horas (jornada mixta)

Choferes: horarios rotativos

- 8:00 am - 5:00 pm: de 8 horas (jornada diurna)
- 11:00 am a 7:30 pm: de 7 ½ horas (jornada mixta)

Personal de oficina:

- 8:00 am - 5:00 pm: de 8 horas (jornada diurna)

VI. EQUIPO DEL PROYECTO

A. Equipo Gestor

El equipo gestor fundador de NeedSpace está conformado por Angela Gomez y Kimberly Chan. Ambas profesionales panameñas, estudiantes del MBA de la Universidad de Chile, que cuentan con la experiencia, herramientas y contactos necesarios para poder liderar este proyecto. Como grupo tienen una gran fortaleza debido a su experiencia en diferentes ámbitos de negocio.

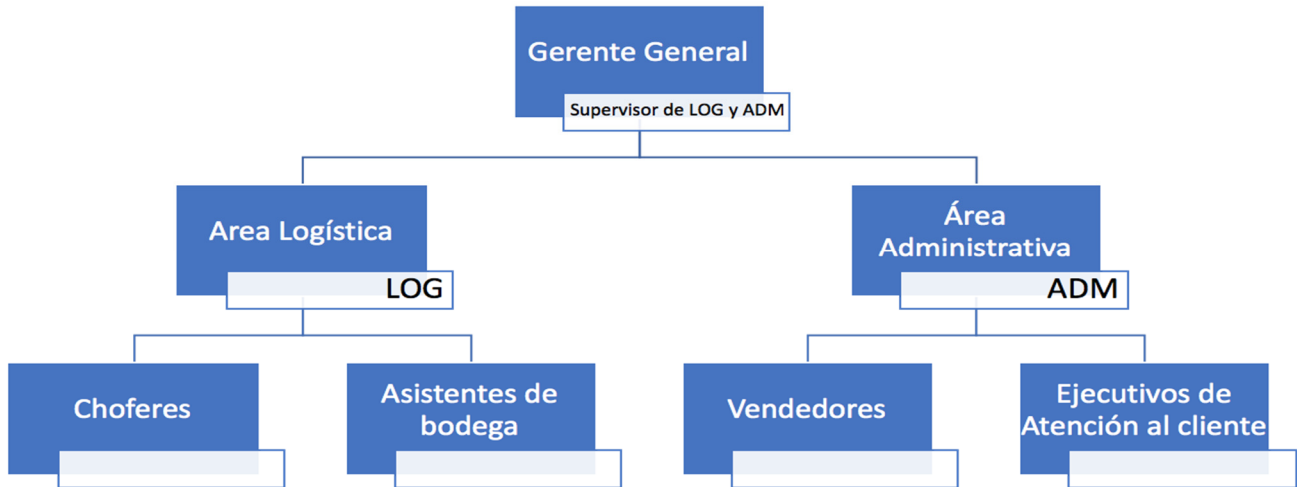
Por una parte, Angela Gómez, es Abogada, trabaja en la Banca como Oficial de Banca Comercial, experiencia laboral en el sector inmobiliario, análisis financiero y manejo de relaciones empresariales. Kimberly Chan, es Ingeniera Civil, cuenta con 10 años de experiencia profesional en manejo de proyectos, en especial la parte operativa. También ha tomado proyectos creativos de marketing para su empresa y otros.

Dentro de habilidades y capacidades del equipo gestor se identifica:

- Profesionalismo y emprendedurismo: amplia experiencia en el área de atención al cliente, ventas y solución de conflictos, para brindar a los clientes una experiencia innovadora en servicio de almacenaje.
- Adaptación al cambio: entendiendo que las tendencias de servicio cambian constantemente y que se debe estar atenta a las necesidades que puedan surgir por los clientes o las oportunidades que se puedan presentar.
- Formación en Ingeniería Civil: experiencia profesional en el ámbito de la ingeniería civil, construcción y diseño proyectos residencial y comerciales.
- Formación Jurídica: experiencia profesional en derecho comercial, compraventas de proyectos comercial y residenciales, hipotecas y sociedades anónimas.
- Financiamiento: el equipo cuenta con la capacidad de desarrollar plan de financiamiento de la empresa a largo plazo a través de diferentes instrumentos financieros.
- Habilidades gerenciales: el equipo de trabajo cuenta con personas con experiencia en liderar equipos de trabajo orientados al cumplimiento de objetivos, revisión de KPI, fomentando en ellos siempre el sentido de pertenencia, excelencia, compromiso y desarrollo del individuo.

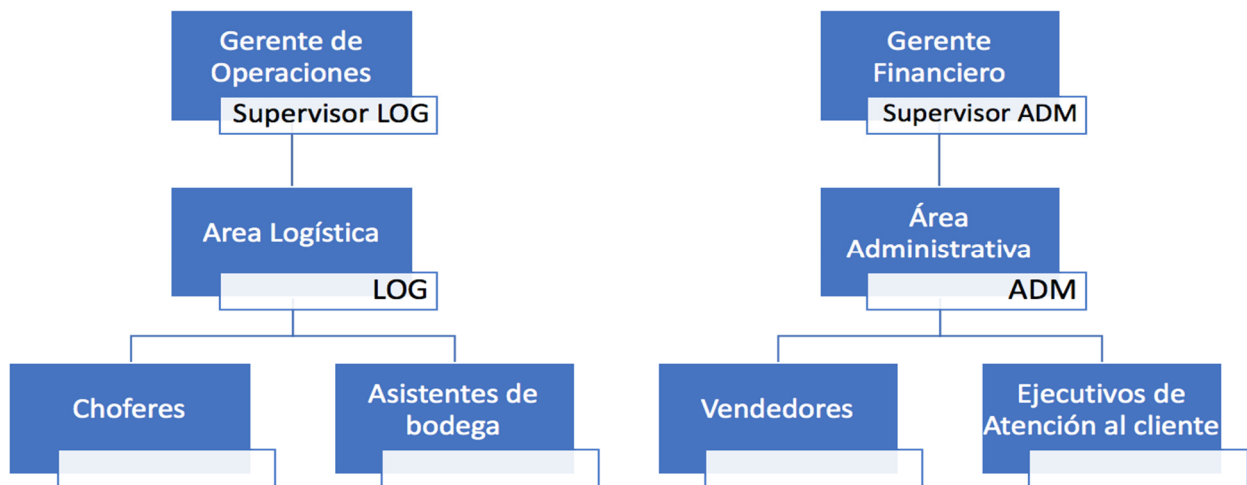
B. Estructura Organizacional

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL INICIAL



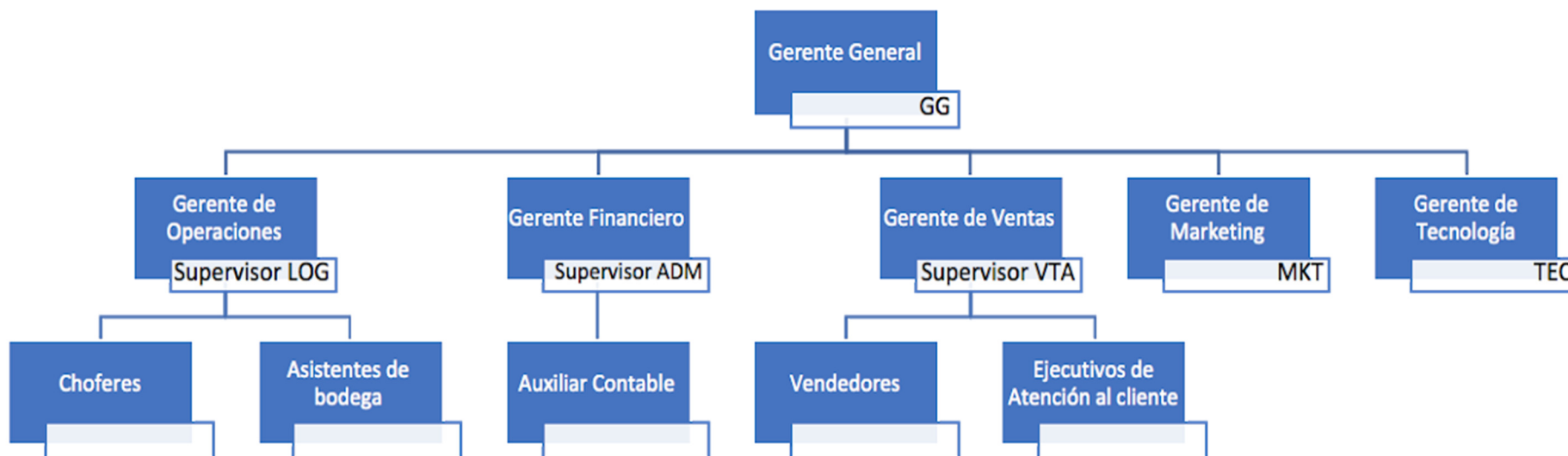
Cuadro 20: Estructura Organizacional Inicial | Fuente: elaboración propia

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL A MEDIANO PLAZO



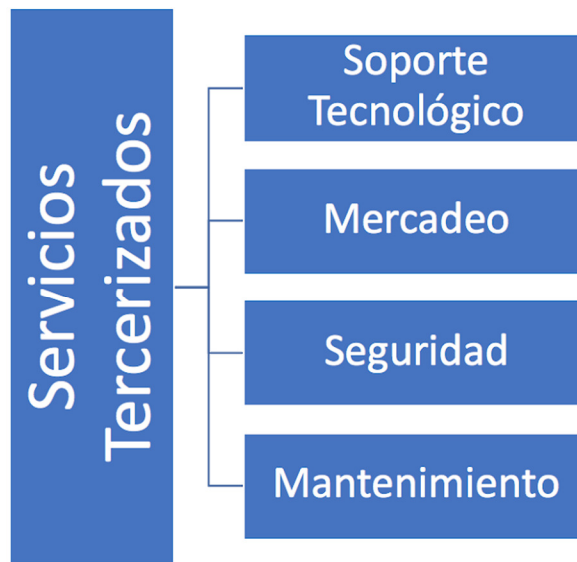
Cuadro 21: Estructura Organizacional a Mediano Plazo | Fuente: elaboración propia

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL A LARGO PLAZO (MÁS DE 10 AÑOS)



Cuadro 22: Estructura Organizacional a Largo Plazo (más de 10 años) | Fuente: elaboración propia

ACTIVIDAD TERCERIZADAS:



Cuadro 23: Servicios Tercerizados | Fuente: elaboración propia

- **Soporte Tecnológico:** se encarga de brindar soporte plataforma con sistema de inventario, aplicación y servicios web.
- **Mercadeo:** empresa de mercadeo se encargará de plan de medios de NeedSpace en conjunto con área de ventas.
- **Seguridad:** para monitoreo de las bodegas (cámaras de vigilancia y alarmas)
- **Mantenimiento:** El mantenimiento de los equipos de bodega, camiones y paneles en caso de reparaciones y arreglos mayores, serán tercerizados a taller.

C. Incentivos y Compensaciones

NeedSpace contará con un sistema de incentivos para que todos sus empleados estén motivados y a la vez estén alineados con la cultura de NeedSpace.

- **Rapidez y eficiencia:** una de las razones que se dará a conocer va a ser por la rapidez y eficiencia de utilizar el servicio de la plataforma. Habrá incentivos basados en la rapidez y eficiencia de la entrega de estos. También se puede monitorear la eficacia de estos si no hay reclamos por parte de los usuarios.
- **Atención al cliente,** en los sistemas de teléfono, aplicación y correos los clientes podrán evaluar la atención brindada. Aquellos que tengan mejor evaluación tendrán incentivos.

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

- Mercadeo y ventas serán evaluados por las estrategias que realicen y cumplan alineadas a las proyecciones de crecimiento anual. Si cumplen las mismas al final de cada año se repartirán bonos.
- Asistentes, IT y Contables serán evaluados por su desempeño. Tareas completadas a tiempo y de manera eficiente y eficaz. Estas serán evaluaciones trimestrales y anuales.
- Las gerencias serán evaluadas por el desempeño de su área y por aportar estrategias que hayan sido positivas en la empresa.
- Aporte de la RSE serán recompensados a través de reconocimientos e incentivos. En NeedSpace se quiere crear, más que una empresa, una cultura en sus usuarios y colaboradores. Donar cosas que no necesitas y reciclar lo más que puedas.

SALARIO DE EQUIPO DE RECURSOS HUMANOS DE LA EMPRESA

Posición	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Chofer	\$500.00	\$500.00	\$510.00	\$510.00	\$520.00
Personal de Bodega	\$500.00	\$500.00	\$510.00	\$510.00	\$520.00
Gerente General	\$900.00	\$900.00	\$920.00	\$920.00	\$940.00
Gerente Financiero			\$920.00	\$920.00	\$940.00
Ejecutivo de Atención al Cliente	\$500.00	\$500.00	\$510.00	\$510.00	\$520.00
Vendedores	\$600.00	\$600.00	\$612.00	\$612.00	\$624.00

Cuadro 24: Salario de Equipo de RRHH | Fuente: elaboración propia

VII. PLAN FINANCIERO

A. Tabla de Supuestos

- CLIENTES:

NEEDSPACE - CLIENTES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cantidad de Clientes	500	750	1,100	1,450	1,900
Plan Básico	200	300	450	600	800
Plan Premium	50	75	100	125	150
Plan por m2	250	375	550	725	950
Cantidad de m2	500	750	1,100	1,450	1,900
Entregas adicionales	25	38	55	73	95
Número de bins	900	1,350	1,950	2,550	3,300
m2 de bodega utilizados	536	804	1,178	1,552	2,032

Cuadro 25: Cantidad de Clientes | Fuente: elaboración propia

La cantidad de clientes fue basada según el mercado en los Anexos 4 y 5. El plan básico está más enfocado hacia las personas naturales del cual en el primer año se puede lograr un 1% de penetración, y los planes premium y por m3 hacia los empresarios, emprendedores y PYMES de los cuales en el primer año se tiene menos de 1% lo cual es alcanzable.

- PRECIOS ANUALES:

NEEDSPACE - PRECIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Precios por:					
Plan Básico	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 21.00	\$ 23.00	\$ 25.00
Plan Premium - NeedSpace Club	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 32.00	\$ 33.00	\$ 34.00
Plan por m2	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 16.00	\$ 17.00	\$ 18.00
Entregas adicionales	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 11.00	\$ 12.00	\$ 13.00

Cuadro 26: Precios Anuales | Fuente: elaboración propia

Se definió un precio inicial competitivo con respecto a lo que se encuentra en el mercado según el Anexo 8. El plan básico incluye 3 bins con un peso máximo de 50 lbs (22.5 kg) que incluye un envío mensual en la ciudad de Panamá. El plan premium incluye 6 bins con una duración mínima de 6 meses con derecho a 3 envíos mensuales. El plan por m³ es pagado por espacio que ocupa, dirigido hacia el mercado que tiene elementos más grandes que los bins.

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

- COSTOS MENSUALES:** Proyección Mensual

Actividad	Detalle	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Chofer	\$ Total	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Corredor	\$ Total	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Gasolina	\$ Total	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Insumos de Bodega	\$ Total	3000											
Personal de Bodega	\$ Total	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000
Plataforma Inventario	\$ Total	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Soporte IT	\$ Total	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Alquiler de Bodega	\$ Total	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400
Gerente	\$ Total	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
Atencion a Clientes	\$ Total	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Gastos Basicos	\$ Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Mantenimiento	\$ Total	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Marketing	\$ Total	700	900	400	700	400	900	400	700	400	900	400	700
Seguridad	\$ Total	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Utiles de Oficina	\$ Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Vendedor	\$ Total	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200

Cuadro 27: Costos Mensuales Primer Año | Fuente: elaboración propia

- CUADRO DE COSTOS ANUALES:** Proyección Anual

COSTOS DIRECTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasolina y Corredor	\$ 5,400.00	\$ 8,100.00	\$ 9,000.00	\$ 12,200.00	\$ 13,200.00
Personal Operativo	\$ 36,000.00	\$ 42,000.00	\$ 42,840.00	\$ 61,200.00	\$ 62,424.00
Insumos para Bodega	\$ 3,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 1,500.00
Soporte IT	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 4,200.00	\$ 4,200.00
Plataforma del Inventario	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00
COSTOS INDIRECTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de Personal	\$ 31,200.00	\$ 31,200.00	\$ 49,277.28	\$ 56,352.00	\$ 57,517.44
Marketing	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
Alquiler de Bodega	\$ 28,800.00	\$ 28,800.00	\$ 28,800.00	\$ 57,600.00	\$ 57,600.00
Sistema de Vigilancia	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 4,200.00	\$ 4,200.00
Servicios Básicos y Mantenimiento	\$ 8,400.00	\$ 11,100.00	\$ 12,000.00	\$ 16,500.00	\$ 16,800.00
Otros	\$ 3,200.00	\$ 3,200.00	\$ 3,800.00	\$ 4,100.00	\$ 4,400.00

Cuadro 28: Costos Anuales Primer Año | Fuente: elaboración propia

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

Los gastos fueron determinados según las compensaciones laborales acordadas en detalladas en el Equipo Gestor. La bodega tendrá aumentos pre acordados contractualmente. El gasto de personal operativo se aumentará con respecto al crecimiento del negocio. Para mantener los gastos de personal administrativo, los sistemas de las plataformas simplificarán las actividades de gestión de clientes del cual se requiere la inversión que se detallará más adelante.

- DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

Activos Fijos	<i>DEPRECIACION</i>
Remodelación	<i>20 años</i>
Estantería	<i>10 años</i>
Equipos (Camion, Panel, Montacargas)	<i>10 años</i>
Equipos y Mobiliario de Oficina	<i>5 años</i>
Activos Intangibles	<i>AMORTIZACIÓN</i>
APP, Plataforma y Sistema de Inventario	<i>5 años</i>

Cuadro 29: Depreciación y Amortización | Fuente: elaboración propia

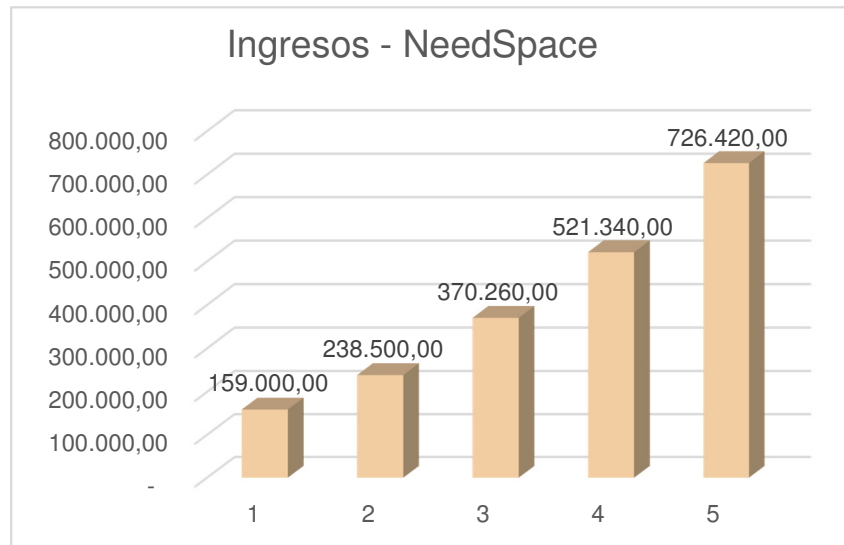
Los activos fijos tendrán un período de depreciación según lo establecido en Panamá al igual que la amortización del software y desarrollo de aplicación.

B. Estimación de Ingresos

La estimación de ingresos fue estimada según el mercado objetivo y la penetración a ese mercado incentivados por el plan de marketing. Los mayores crecimientos serán al principio al ser un servicio innovador y al no tener competidor que ofrece lo mismo se tiene un mayor potencial de crecimiento del cual nos da unos mayores ingresos. Estos ingresos son de acuerdo al plan que el cliente elija (Ver Anexo 14). El aumento de las ventas está alineado al incremento de clientes según la estimación de la demanda y proyecciones de crecimiento anual. Las ventas crecen debido al impacto del plan de marketing tanto en personas naturales y de empresa. A partir del año 3 las empresas toman mayor relevancia debido a su capacidad y necesidad mayor de espacio. Llegando a representar para NeedSpace el 60% de sus ingresos para el año 5.

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios



Cuadro 30: Ingresos de NeedSpace por Año | Fuente: elaboración propia

C. Plan de Inversiones (Inicial y Futuro)

INVERSIONES	AÑO 0	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Activos Fijos				
Remodelación	10,000.00	-	-	10,000.00
Estantería	3,500.00	-	-	3,500.00
Equipos (Camion, Panel, Montacargas)	25,000.00	12,000.00	5,000.00	8,000.00
Equipos y Mobiliario de Oficina	4,000.00	-	-	4,000.00
Activos Intangibles				
APP, Plataforma y Sistema de Inventario	15,000.00	-	-	-

Cuadro 31: Plan de Inversiones | Fuente: elaboración propia

Para poder empezar a funcionar el servicio de bodega las inversiones principales son las indicadas. Para poder dar la calidad de servicio que se necesita a los clientes se estima que en el año 2 se comprará un camión adicional, en el año 3 un montacargas adicional y en el año 4 se deberá comprar un panel adicional.

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

D. Proyecciones de Estados de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS ESTIMADOS	159,000.00	238,500.00	370,260.00	521,340.00	726,420.00
COSTOS ESTIMADOS	(48,360.00)	(56,060.00)	(58,040.00)	(80,200.00)	(81,924.00)
UTILIDAD BRUTA	110,640.00	182,440.00	312,220.00	441,140.00	644,496.00
<i>Margen bruto %</i>	70%	76%	84%	85%	89%
Gastos de Personal	(31,200.00)	(31,200.00)	(49,277.28)	(56,352.00)	(57,517.44)
Gastos de Marketing	(7,500.00)	(7,500.00)	(7,500.00)	(7,500.00)	(7,500.00)
Gastos de Alquiler	(28,800.00)	(28,800.00)	(28,800.00)	(57,600.00)	(57,600.00)
Gastos Generales	(15,200.00)	(17,900.00)	(19,400.00)	(24,800.00)	(25,400.00)
UTILIDAD OPERACIONAL	27,940.00	97,040.00	207,242.72	294,888.00	496,478.56
DEPRECIACIÓN	(3,750.00)	(4,950.00)	(5,450.00)	(7,500.00)	(7,500.00)
AMORTIZACIÓN	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	21,190.00	89,090.00	198,792.72	284,388.00	485,978.56
Impuestos (25%)	(5,297.50)	(22,272.50)	(49,698.18)	(71,097.00)	(121,494.64)
UTILIDAD NETA	15,892.50	66,817.50	149,094.54	213,291.00	364,483.92
<i>Margen neto %</i>	10%	28%	40%	41%	50%

Cuadro 32: Proyecciones de Estados de Resultados | Fuente: elaboración propia

E. Proyecciones de Flujo de Caja

ANÁLISIS

FLUJO DEL PROYECTO

Flujo de caja	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ingreso por Plan Básico	-	48,000.00	72,000.00	113,400.00	165,600.00	240,000.00
Ingreso por Plan Premium	-	18,000.00	27,000.00	38,400.00	49,500.00	61,200.00
Ingreso por Plan m2	-	90,000.00	135,000.00	211,200.00	295,800.00	410,400.00
Ingreso por Entregas Adicionales	-	3,000.00	4,500.00	7,260.00	10,440.00	14,820.00
INGRESOS ESTIMADOS	-	159,000.00	238,500.00	370,260.00	521,340.00	726,420.00
COSTOS DIRECTOS						
Gasolina y Corredor	-	(5,400.00)	(8,100.00)	(9,000.00)	(12,200.00)	(13,200.00)
Personal Operativo	-	(36,000.00)	(42,000.00)	(42,840.00)	(61,200.00)	(62,424.00)
Insumos para Bodega	-	(3,000.00)	(2,000.00)	(2,000.00)	(2,000.00)	(1,500.00)
Soporte IT	-	(3,600.00)	(3,600.00)	(3,600.00)	(4,200.00)	(4,200.00)
Plataforma del Inventario	-	(360.00)	(360.00)	(600.00)	(600.00)	(600.00)
COSTOS ESTIMADOS	-	(48,360.00)	(56,060.00)	(58,040.00)	(80,200.00)	(81,924.00)
UTILIDAD BRUTA	-	110,640.00	182,440.00	312,220.00	441,140.00	644,496.00
Margen de Contribución %		70%	76%	84%	85%	89%
COSTOS INDIRECTOS						
Gastos de Personal	-	(31,200.00)	(31,200.00)	(49,277.28)	(56,352.00)	(57,517.44)
Marketing	-	(7,500.00)	(7,500.00)	(7,500.00)	(7,500.00)	(7,500.00)
Alquiler de Bodega	-	(28,800.00)	(28,800.00)	(28,800.00)	(57,600.00)	(57,600.00)
Sistema de Vigilancia	-	(3,600.00)	(3,600.00)	(3,600.00)	(4,200.00)	(4,200.00)
Gastos Básicos	-	(8,400.00)	(11,100.00)	(12,000.00)	(16,500.00)	(16,800.00)
Otros	-	(3,200.00)	(3,200.00)	(3,800.00)	(4,100.00)	(4,400.00)
Total Costos Indirectos	-	(82,700.00)	(85,400.00)	(104,977.28)	(146,252.00)	(148,017.44)
EBITDA	-	27,940.00	97,040.00	207,242.72	294,888.00	496,478.56
DEPRECIACIÓN						
Depreciación de remodelación		(500.00)	(500.00)	(500.00)	(1,000.00)	(1,000.00)
Depreciación de estantería, mobiliario y equipos de o		(750.00)	(750.00)	(750.00)	(1,500.00)	(1,500.00)
Amortización de aplicación y software		(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)
Depreciación de equipos		(2,500.00)	(3,700.00)	(4,200.00)	(5,000.00)	(5,000.00)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-	21,190.00	89,090.00	198,792.72	284,388.00	485,978.56
Impuestos Corporativos 25%		(5,297.50)	(22,272.50)	(49,698.18)	(71,097.00)	(121,494.64)
RESULTADOS DESPUÉS DE IMPUES¹	-	15,892.50	66,817.50	149,094.54	213,291.00	364,483.92
DEPRECIACIÓN						
Depreciación de remodelación		500.00	500.00	500.00	1,000.00	1,000.00
Depreciación de estantería, mobiliario y equipos de o		750.00	750.00	750.00	1,500.00	1,500.00
Amortización de aplicación y software		3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Depreciación de equipos		2,500.00	3,700.00	4,200.00	5,000.00	5,000.00
NOPAT	-	22,642.50	74,767.50	157,544.54	223,791.00	374,983.92
INVERSIONES						
CAPEX	(57,500.00)	-	(12,000.00)	(5,000.00)	(25,500.00)	-
Gastos de puesta en marcha	(5,000.00)					
FLUJO BRUTO	(62,500.00)	22,642.50	62,767.50	152,544.54	198,291.00	374,983.92
Capital de Trabajo	(43,686.67)	(3,466.67)	(7,185.76)	(21,144.91)	(1,163.15)	76,647.15
Valor de desecho						55,850.00
FLUJO NETO DEL PROYECTO	(106,186.67)	19,175.83	55,581.74	131,399.63	197,127.85	507,481.07

Cuadro 33: Proyecciones de Flujo de Caja | Fuente: elaboración propia

F. Cálculo de Tasa de Descuento

La tasa de descuento de capital se calculó utilizando el modelo CAPM cuya fórmula es la siguiente:

$$E(Ri) = rf + [E(rm) - rf] \times \beta i$$

rf : es la tasa libre de riesgo la cual se determinó a través del bono de tesoro Americano con vigencia a 5 años (Bloomberg, 2019) (ver Anexo 15) más la prima de riesgo país de Panamá obtenido a través de la tabla de Damodaran (Damodaran, NYU STERN, 2019)(ver Anexo 16)

$$rf : 2.594\% + 2.64\% = 5.234\%$$

$[E(rm) - rf]$: es la prima por riesgo de equidad, obtenido de la tabla de Damodaran (Damodaran, NYU STERN, 2019) (ver Anexo 16)

$$[E(rm) - rf] : 8.60\%$$

β : El beta desapalancado se tomó de la industria más parecida. Al no encontrar la industria de bodegas o de logística, se utilizó el siguiente más similar que es transporte. Este valor también se puede conseguir en Damodaran (Damodaran, NYU STERN, 2019) (ver Anexo 17)

$$\beta : 0.87$$

$$E(Ri) = rf + [E(rm) - rf] \times \beta i$$

$$E(Ri) = 5.234\% + 8.60\% \times 0.87$$

$$E(Ri) = 5.234\% + 8.60\% \times 0.87$$

$$E(Ri) = 12.7\% = 13\%$$

Considerando que es una empresa que no cotiza en bolsa y que es una idea innovadora y la industria de la cual el beta desapalancado de la industria del transporte pueda tener pequeñas variaciones con respecto a la de bodega “on demanda” se considera exigir una prima de riesgo adicional de 15% por su nivel de riesgo y de ser un “startup”. Por lo tanto, la tasa de descuento para NeedSpace es de 28%.

G. Evaluación Financiera del Proyecto (puro, sin deuda)

Para el flujo de caja de las evaluaciones financieras ver el punto E anteriormente descrito.

- **VAN**

VAN DEL PROYECTO	226,507.36	GENERACIÓN DE VALOR
-------------------------	-------------------	----------------------------

El VAN es positivo, indicando que genera valor y es rentable ya que los flujos futuros son mayores que la inversión inicial.

- **TIR**

TIR DEL PROYECTO	75%	RENDIMIENTO DEL PROYECTO
-------------------------	------------	---------------------------------

La tasa interna de retorno del proyecto es mayor que la tasa de descuento utilizada indicando que el proyecto genera más que la rentabilidad exigida.

- **PAYBACK**

PAYBACK	2.16	AÑOS PARA PAYBACK
----------------	-------------	--------------------------

El payback del proyecto es 26 meses, un poco más 2 años. Es un payback a mediano plazo, ya que el negocio requiere de cierto nivel de inversión de equipamiento (paneles, camiones y montacargas), estantería y sistemas de inventario.

- **ROI**

ROI	213%
------------	-------------

El proyecto presenta un ROI ajustado de 213%, el cual se calculó tomando en consideración el valor del dinero en el tiempo, este es mayor a 100% es decir que los accionistas recuperan su inversión al 100%.

Evaluación Financiera del Proyecto con Continuidad a 10 años

Para esta evaluación financiera se calculó el valor de perpetuidad utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{Valor de Perpetuidad} = \frac{\text{Flujo de Caja}}{(r - g)}$$

en donde 'r' es la tasa de rendimiento exigido de 13% como calculado en el punto F eliminando la prima de riesgo por ser un "startup" y 'g' es 2.76% correspondiente a los bonos de tesoro de Estados Unidos a 10 años (Ver Anexo 15). Para el flujo de caja de las evaluaciones financieras ver Anexo 19.

- **VAN**

VAN DEL PROYECTO	1,276,021.27	GENERACIÓN DE VALOR
-------------------------	---------------------	----------------------------

El VAN es positivo, indicando que genera valor y es rentable ya que los flujos futuros son mayores que la inversión inicial.

- **TIR**

TIR DEL PROYECTO	127%	RENDIMIENTO DEL PROYECTO
-------------------------	-------------	---------------------------------

La tasa interna de retorno del proyecto es aún mayor que el rendimiento exigido debido a que se está estimando un valor de perpetuidad de continuidad a 10 años.

- **PAYBACK**

PAYBACK	2.16	AÑOS PARA PAYBACK
----------------	-------------	--------------------------

El payback del proyecto es 26 meses, un poco más 2 años. Es un payback a mediano plazo, ya que el negocio requiere de cierto nivel de inversión de equipamiento (paneles, camiones y montacargas), estantería y sistemas de inventario.

- **ROI**

ROI	1202%
------------	--------------

El proyecto presenta un ROI ajustado de 1202%, lo cual quintuplica el valor de sin continuidad de 10 años. Se considera que el proyecto da una excelente rentabilidad para los inversionistas especialmente cuando se calcula en un término de continuidad de 10 años.

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

- VALOR DE DESECHO

VALOR DE DESECHO			DEPRECIACIÓN		DEPRECIACIÓN	VALOR
Activos Fijos	DEPRECIACION	TOTAL	n	ANUAL	AL AÑO 5	RESIDUAL
Remodelación	20 años	10,000.00	5	500.00	2,500.00	7,500.00
Remodelación	20 años	10,000.00	2	500.00	1,000.00	9,000.00
Estantería para bodegas	10 años	3,500.00	5	350.00	1,750.00	1,750.00
Estantería para bodegas	10 años	3,500.00	2	350.00	700.00	2,800.00
Mobiliario y equipos de oficina	10 años	4,000.00	5	400.00	2,000.00	2,000.00
Mobiliario y equipos de oficina	10 años	4,000.00	2	400.00	800.00	3,200.00
Equipos (Vans y Montacarga)	10 años	25,000.00	5	2,500.00	12,500.00	12,500.00
Equipos (Vans y Montacarga)	10 años	12,000.00	4	1,200.00	4,800.00	7,200.00
Equipos (Vans y Montacarga)	10 años	5,000.00	3	500.00	1,500.00	3,500.00
Equipos (Vans y Montacarga)	10 años	8,000.00	2	800.00	1,600.00	6,400.00
Activos Intangibles	AMORTIZACIÓN				Valor de Desecho	55,850.00
APP, Plataforma y Sistema de Inventaric	5 años	15,000.00	5	3,000.00	15,000.00	-
					Valor de Desecho	-

Cuadro 34: Valor de Desecho | Fuente: elaboración propia

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

H. Balance Proyectado

ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activo Corriente					
Efectivo	47,951	70,052	173,652	318,654	791,533
Cuentas por cobrar	15,900	23,850	37,026	52,134	72,642
Inventario	1,050	700	700	700	525
Otros activos	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Total Activo Corriente	65,901	95,602	212,378	372,488	865,700
Activo No Corriente					
Propiedad, planta y equipo, neto	38,750	59,450	64,950	92,500	92,500
Activos intangibles, neto	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Impuestos	11,130	16,695	25,918	36,494	50,849
Total Activo No Corriente	61,880	88,145	102,868	140,994	155,349
TOTAL ACTIVOS	127,781	183,747	315,246	513,482	1,021,049
PASIVOS					
Pasivo Corriente					
Cuentas por pagar	2,418	2,803	2,902	4,010	4,096
TOTAL PASIVOS	2,418	2,803	2,902	4,010	4,096
PATRIMONIO					
Capital	106,187	106,187	106,187	106,187	106,187
Utilidades retenidas	-	19,176	74,758	206,157	403,285
Utilidades del periodo	19,176	55,582	131,400	197,128	507,481
TOTAL PATRIMONIO	125,363	180,944	312,344	509,472	1,016,953

Cuadro 35: Balance Proyectado | Fuente: elaboración propia

I. Capital de Trabajo

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total Activo Corriente	65,901	95,602	212,378	372,488	865,700
Total Pasivo Corriente	2,418	2,803	2,902	4,010	4,096
CAPITAL DE TRABAJO	63,483	92,799	209,476	368,478	861,603

Cuadro 36: Capital de Trabajo | Fuente: elaboración propia

Calculado para un ciclo de 4 meses

NECESIDAD DE CAPITAL DE TRABAJO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos anuales		(131,060.00)	(141,460.00)	(163,017.28)	(226,452.00)	(229,941.44)
Necesidad de Capital de Trabajo	\$0.00	(43,686.67)	(47,153.33)	(54,339.09)	(75,484.00)	(76,647.15)
Inversion en Capital de Trabajo	(43,686.67)	(3,466.67)	(7,185.76)	(21,144.91)	(1,163.15)	76,647.15

Cuadro 37: Necesidad de Capital de Trabajo | Fuente: elaboración propia

J. Fuentes de Financiamiento (Monto y Términos)

Para este emprendimiento, el financiamiento para poder comenzar será a través de los fondos de las fundadoras que darán cada un \$31,900.00 obteniendo un monto total de \$63,800.00 lo que representa el 60% de los fondos requeridos y buscarán un tercer inversionista para recaudar el restante 40% (\$42,500.00).

El aporte de cada una de las fundadoras muestra la confianza que le tienen en la rentabilidad del proyecto cuyo rendimiento exigido y estimado es mucho mayor a la mejor alternativa (bonos a 5 años del tesoro de Estados Unidos (Bloomberg, 2019)). Y empezarán a recuperar su inversión en el año 2.

K. Ratios Financieros Clave Comparados con la Competencia o Industria

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIT	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Plan Básico	165	178	195	248	231
Plan Premium	41	44	48	65	64
Cantidad por m2	412	445	481	628	603
Entregas adicionales	21	22	23	30	28
PUNTO DE EQUILIBRIO \$USD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Plan Básico	39,600.00	42,720.00	49,140.00	68,448.00	69,300.00
Plan Premium	14,760.00	15,840.00	18,432.00	25,740.00	26,112.00
Cantidad por m2	74,160.00	80,100.00	92,352.00	128,112.00	130,248.00
Entregas adicionales	2,520.00	2,640.00	3,036.00	4,320.00	4,368.00
TOTAL	131,040.00	141,300.00	162,960.00	226,620.00	230,028.00
PORCIÓN CORRIENTE	63,482.50	92,799.24	209,475.67	368,477.93	861,603.39
INDICE DE LIQUIDEZ	27.25	34.11	73.18	92.89	211.34
APALANCAMIENTO	0.0193	0.0155	0.0093	0.0079	0.0040
ROE	15.30%	30.72%	42.07%	38.69%	49.90%
CAPITAL DE TRABAJO	63,482.50	92,799.24	209,475.67	368,477.93	861,603.39

Cuadro 38: Necesidad de Capital de Trabajo | Fuente: elaboración propia

L. Análisis de Sensibilidad

Se realizaron 3 escenarios de análisis de sensibilidad (Anexo 20)

- Sensibilidad 1: Disminuyen los ingresos por un 20%

VAN DEL PROYECTO	96,639.35	GENERACIÓN DE VALOR
TIR DEL PROYECTO	49%	RENDIMIENTO DEL PROYECTO
r =	28%	RENDIMIENTO EXIGIDO
PAYBACK	2.92	AÑOS PARA PAYBACK
ROI	91%	

Cuadro 39: Sensibilidad 1 | Fuente: elaboración propia

Cuando se disminuyen los ingresos un 20% desde el año 1, el proyecto nos genera un VAN positivo y un TIR mayor al rendimiento exigido. El tiempo del payback aumenta a casi tres años. El proyecto sigue siendo rentable.

- Sensibilidad 2: Aumento en Costos de un 20%

VAN DEL PROYECTO	155,066.78	GENERACIÓN DE VALOR
TIR DEL PROYECTO	57%	RENDIMIENTO DEL PROYECTO
r =	28%	RENDIMIENTO EXIGIDO
PAYBACK	2.60	AÑOS PARA PAYBACK
ROI	135%	

Cuadro 40: Sensibilidad 2 | Fuente: elaboración propia

Inclusive aumentando los costos un 20% desde el año 1, el proyecto nos genera un VAN positivo y un TIR mayor al rendimiento exigido. El tiempo en el payback aumenta ligeramente a un poco más de dos años y medio.

- Sensibilidad 3: Requiere un 20% más en Inversión

VAN DEL PROYECTO	211,165.78	GENERACIÓN DE VALOR
TIR DEL PROYECTO	69%	RENDIMIENTO DEL PROYECTO
r =	28%	RENDIMIENTO EXIGIDO
PAYBACK	2.23	AÑOS PARA PAYBACK
ROI	179%	

Cuadro 41: Sensibilidad 3 | Fuente: elaboración propia

En caso de que se requiera 20% mayor inversión desde el año 1, el proyecto nos genera un VAN positivo y un TIR mayor al rendimiento exigido. El tiempo de payback incrementa levemente.

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

VIII. RIESGOS CRÍTICOS

Todo emprendimiento tiene sus riesgos, a continuación, se detallan los riesgos que se pueden tener y el plan de mitigación de los mismos.

	Riesgo	Consecuencia	Plan de Mitigación	Riesgo
1	Tiempos y Costo de Desarrollo: Atraso en la remodelación del espacio alquilado para bodega	Atraso en la ocupación de la bodega por consecuencia de atraso en la construcción esto aumenta el tiempo de ejecución	Planificación, programación, plan de contingencia si un contratista se atrasa. Buscar proveedores que sean de confianza y tener alternativas en caso de que algún proveedor falle.	Alto
2	Tiempos y Costo de Desarrollo: Atraso en obtención de permisos	Atraso en obtener los permisos de ocupación. Aumentos en el tiempo proyectado para empezar operaciones.	Contratar a un tramitador con experiencia para agilizar los procesos de los permisos, ya que conoce la manera que se deben presentar la documentación para que estos no sean rechazados ni cuestionados.	Alto
3	Gastos operativos: Incremento en gasolina	Aumento en costos	Monitorear los precios.	Medio
4	Gastos operativos: Incremento de salarios	Aumento en costos	Eficiencia en manejo de personal	Medio
5	Gastos operativos: Incremento en luz	Aumento en costos	Eficiencia en manejo de los sistemas con ahorro energético. Evaluar en 2 a 3 años si la tecnología de paneles solares sea una buena alternativa o si los costos de luz disminuyan, ya que en Panamá está ya en funcionamiento una planta energética a través de gas y 2 más en construcción.	Medio
6	Mercado y crecimiento: Desaceleración en la economía panameña	Baja en alquiler	Monitorear continuamente la economía panameña para tomar lectura de la misma e ir realizando planes estratégicos de acuerdo a las áreas en donde la economía está desacelerando. Buscar planes alternativos, alianzas con empresas,	Alto

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

			nuevos nichos para mitigar la desaceleración. Crear plan de ofertas para que sea más atractivo y planes para mantener al cliente.	
7	Acciones de competidores: Nuevos competidores	Baja en alquiler	Mantener una plataforma innovadora, mantenernos en el top of mind de los clientes que buscan este tipo de alquiler de bodegas. Diferenciarnos en calidad de atención al cliente, crear confiabilidad en los usuarios.	Medio - Alto
8	Problemas operativos: No cumplimiento	Cliente disgustado lo que puede llegar a crear mala reputación	En caso de que no se logre cumplir una entrega, tener un plan de mitigación para mantener al cliente feliz como 1 cupo de entrega gratis o descuento en alquiler del mes siguiente.	Medio - Alto
9	Problemas de personal: Fuga de Personal	Tiempo en volver a entrenar al personal al estándar de la empresa	Mantener a los colaboradores motivados buscando nuevas metas y retos de acuerdo a las destrezas que tengan a través de incentivos y capacitaciones, lograr un alto grado de pertenencia a la empresa.	Medio
10	Clientes inseguros del modelo moderno de bodega: Clientes que no confían	Brecha en convertir a posibles clientes	Campaña de marketing sobre las ventajas y beneficios del servicio	Medio

Cuadro 42: Cuadro de Riesgos Críticos | Fuente: elaboración propia

IX. PROPUESTA INVERSIONISTA

NeedSpace es una empresa que busca brindar un servicio de almacenamiento integral y accesible para todas las personal, seguro, confiable y responsable tanto con el medio ambiente, como con la sociedad. Lo que mueve a NeedSpace es la necesidad de brindar un servicio de excelencia y rentabilidad para sus clientes, proveedores, colaboradores, comunidad y accionistas.

Para este proyecto se necesita una inversión inicial de \$106,200.00, compuesta por los siguientes puntos:

- El 60%, equivalente a \$63,800.00, de la inversión inicial será capital propio de los accionistas mayoritarios / fundadoras,
- El otro 40% (\$42,500.00) de inversión inicial será captado a través de inversionistas

Lo cual se utilizará de la siguiente forma:

- CAPEX - \$57,500.00 para las mejoras de las instalaciones y equipamiento
- Puesta en Marcha - \$5,000.00
- Capital de trabajo del primer año de operaciones - \$43,700.00

Del 100% de las acciones se ofrece otorgar a los inversionistas un 15%, el cual de acuerdo con la decisión de la junta de accionistas podrá repartir dividendos por un valor equivalente al 40% de la utilidad neta, a partir del año 3 de operaciones entre todos los accionistas. Quedando así una participación accionaria de la siguiente forma:

- Kimberly Chan – 42.5%
- Angela Gómez – 42.5%
- Inversionistas - 15%

El VAN del proyecto es de \$226,507.36, cuyo valor es positivo y mayor a cero y la TIR de proyecto es 75%, este proyecto fue calculado a una tasa de descuento de 28% tomando en consideración que este proyecto está en la categoría de “startup”.

X. CONCLUSIONES

NeedSpace es una empresa social de almacenaje integral “on demand, que busca brindar a sus clientes un servicio accesible, ágil, cómodo y seguro, adaptada a necesidades actuales del mercado en términos de espacio en sus hogares o locales comerciales, el crecimiento de los ágiles servicios de delivery y la constante búsqueda de comodidad y bienestar.

Está orientado a dos segmentos, personas naturales y empresas, ambos segmentos con mucho potencial de crecimiento dado que ningún competidor brinda los servicios que NeedSpace ofrece.

Como parte de su compromiso social con la comunidad, promueve en su cultura organizacional el cuidado del medio ambiente, aspecto que está incorporado en sus procesos operativos administrativos.

Las operaciones de NeedSpace estarán ubicadas en Tocumen debido a su cercanía con el corredor sur y corredor norte, con el propósito de optimizar sus rutas de búsqueda y entrega de artículos dentro de la ciudad de Panamá. Es importante mencionar que tanto el equipo de recursos humanos tendrá capacitación continua para brindar una excelente atención a los clientes, serán evaluados y recompensados por su labor con el objetivo de mantener un equipo motivado y altamente comprometido.

La inversión inicial de NeedSpace es de \$106,186.67, compuesta por capital de trabajo, equipos y puesta en marcha, generando un VAN positivo de \$226,507.36 y un TIR de 75%, en donde los inversionistas recuperan su inversión en 2.16 años (26 meses). Esta empresa desde su primer año de operaciones tiene un flujo de caja positivo y excelentes ratios financieros (liquidez, apalancamiento, ROE). Al realizar el análisis del proyecto con continuidad, el VAN del proyecto es \$1,276,021 con una TIR de 127%, lo que da la perspectiva de que es un proyecto rentable a largo plazo.

Los análisis de sensibilidad realizados nos indican que a pesar de los cambios no favorables de costos, ingresos e inversión, la inversión se recupera en plazo óptimo.

XI. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES

- Actualitix. (2016). *Actualitix*. Obtenido de Panamá: https://es.actualitix.com/theme-min/local/cam/pm_large_locator.gif
- Alibaba. (2018). *Alibaba*. Obtenido de Alibaba: https://www.alibaba.com/product-detail/ESD-Moving-Container_60006576651.html?spm=a2700.7724838.2017115.301.1ae42735xbRT6D
- APEDE. (2016). Evolución del Desarrollo Nacional 2012-2016. *II Informe Observatorio Visión País 2025*. Panamá.
- BID y Municipio de Panamá. (2018). *MUPA*. Obtenido de Plan de Accion Panama Metropolitana: <https://dpu.mupa.gob.pa/wp-content/uploads/2018/08/Plan-de-Accion-Panama-Metropolitana.compressed.pdf>
- Bloomberg. (21 de Enero de 2019). *Bloomberg LP*. Obtenido de United States Rates & Bonds: <https://www.bloomberg.com/markets/rates-bonds/government-bonds/us>
- Bodega America. (marzo de 2019). Cotización de bodega. Panamá, Panamá, Panamá.
- Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá. (2018). Áreas de Construcción en Panamá. *Centro de Estudios Económicos*. Panamá.
- CAPAC EXPO HABITAT. (Septiembre de 2013). CAPAC EXPO HABITAT. *Revista CAPAC EXPO HABITAT*.
- CAPAC EXPO HABITAT. (Septiembre de 2016). CAPAC EXPO HABITAT. *Revista CAPAC EXPO HABITAT*.
- CAPAC EXPO HABITAT. (Septiembre de 2018). CAPAC EXPO HABITAT. *Revista CAPAC EXPO HABITAT*.
- CBRE | Panamá. (2018). *CBRE*. Obtenido de Market Research: <https://cbre.com.pa/market-research/#>
- compreoalquile. (2019). *Compre o Alquile*. Obtenido de <https://www.compreoalquile.com>
- Contraloría General de la República. (2017). Crecimiento del PIB Real por Sector. *INDESA Café Prensa 2018*. Panamá.

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

- Country Economy. (2019). *Country Economy*. Obtenido de Rating: Panam Credit Rating: <https://countryeconomy.com/ratings/panama>
- Damodaran, A. (21 de Enero de 2019). *NYU STERN*. Obtenido de Betas by Sector: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/totalbeta.html
- Damodaran, A. (21 de Enero de 2019). *NYU STERN*. Obtenido de Country Default Spreads and Risk Premiums: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html
- Deloitte. (2018). *Deloitte*. Obtenido de Tendencias de Capital Humano: <https://www2.deloitte.com/pa/es/pages/human-capital/articles/hc-trends-dtt-panama-2018.html>
- El Economista. (8 de marzo de 2018). *Economía de Panamá creció 5.4% en 2017 impulsada por el Canal y los servicios*. Obtenido de El Economista: <https://www.eleconomista.net/economia/Economia-de-Panamá-crecio-5.4-en-2017-impulsada-por-el-Canal-y-los-servicios-20180308-0048.html>
- Express Labels. (s.f.). *Express Labels*. Obtenido de QR Label Stickers: <https://www.expresslabels.com.au/wp-content/uploads/2013/09/qr-code-labels-stickers.jpg>
- Fermin, E. M. (18 de mayo de 2018). *La Prensa*. Obtenido de CAPAC Y SUNTRACS logran acuerdo: https://www.prensa.com/economia/Capac-Suntracs-logran-acuerdo_0_5033496625.html
- Fermín, E. M. (20 de mayo de 2018). *La Prensa*. Obtenido de Ajuste Salarial Impactará Obra del Metro de Panamá: Roy: https://impresa.prensa.com/panorama/Ajuste-salarial-impactara-Metro-Roy_0_5034246599.html
- Freepik. (s.f.). *Freepik*. Obtenido de Isometric Delivery Concept: https://www.freepik.com/free-vector/isometric-delivery-concept_1318945.htm
- INEC. (2016). *Estimaciones y Proyecciones de la Población Total del País 1950-2050*. Panamá: INEC.
- INEC y MEF. (2010). *Tabla de Población en el Distrito de Panamá y San Miguelito*. Panamá.
- iStorage Panamá. (Diciembre de 2018). *Tabla de Precios y Disponibilidad*. Panamá, Panamá, Panamá.
- Jiménez, R. G. (06 de marzo de 2018). *Prensa*. Obtenido de La Prensa: https://impresa.prensa.com/economia/Panamá-crecimiento-desigual_0_4978002215.html

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

- La Prensa. (2018). *La Prensa*. Obtenido de Acuerdo entre CAPAC y SUNTRACS Finaliza Huelga 2014-2017: https://www.prensa.com/locales/acuerdo-Capac-Suntracs-finaliza-huelga_LPRFIL20140507_0003.pdf
- Ley 6 Gaceta Oficial. (s.f.). *JUSTIA*. Obtenido de Ley 6 de 1961 de 19 de enero de 1961 Almacenes y Depositos: <https://docs.panama.justia.com/federales/leyes/6-de-1961-feb-10-1961.pdf>
- Ley No. 32 Gaceta Oficial. (s.f.). *Organizacion de los Estados Americanos*. Obtenido de Sobre Sociedades Anonimas Ley No. 32 del 26 de febrero de 1927: https://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_pan_ley32.pdf
- Panamá Emprende. (2007-2018). *Panamá Emprende*. Obtenido de <https://beta.panamaemprende.gob.pa/publico.php?pag=Estadistica>
- Prestige Storage Mini Depósitos, SA. (Diciembre de 2018). Cotización 4.5 m2. Panamá, Panamá, Panamá.
- RedBox Mini Depositos. (Diciembre de 2018). Cotizacion de 10 m2. Panamá, Panamá, Panamá.
- Self Storage Bella Vista, SA. (Diciembre de 2018). Cotización 6m2. Panamá, Panamá, Panamá.
- SENACYT. (2019). *Secretaria Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación*. Obtenido de Convocatoria para el Fomento a Nuevos Emprendimientos: <https://www.senacyt.gob.pa/convocatoria-para-el-fomento-a-nuevos-emprendimientos-capital-para-emprendimientos-en-fase-de-escalamiento-2019/>

XII. ANEXOS

ANEXO I - Panamá como país

Ubicación de Panamá en América Central



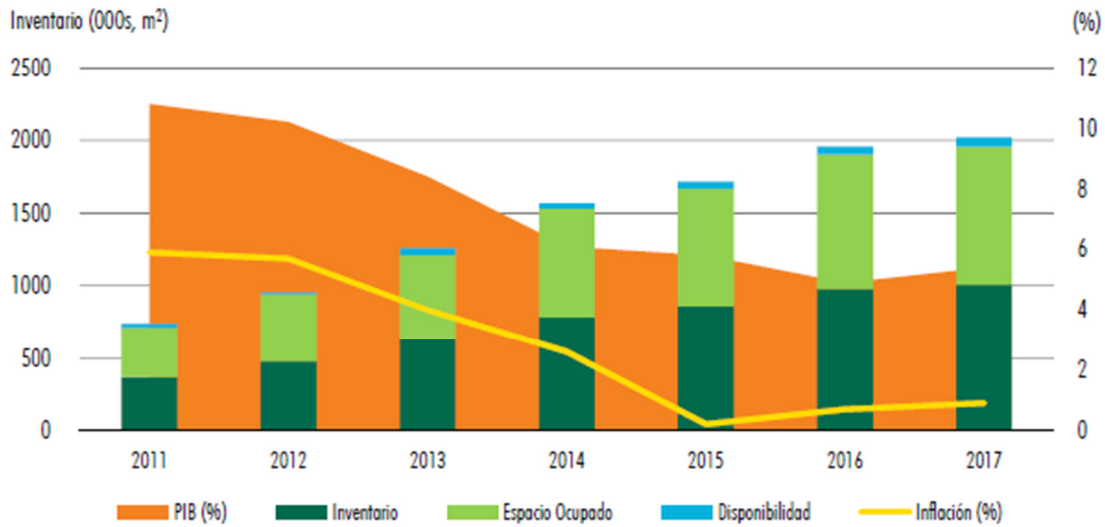
Imagen 1 Ubicación de Panamá | Fuente: (Actualitix, 2016)

ANEXO 2 – Depósitos

▼ **Ocupación** 93.0%
 ▼ **Valor Promedio Alquiler Solicitado** US\$8.40/m²/mes
 ▶ **Precio Promedio Venta Solicitado** US\$1,500.00/m²
 ▼ **En construcción** 141,622 m²

Figura 1: Evolución Histórica Mercado Industrial, Clase A

*Las flechas indican cambios sobre el período anterior

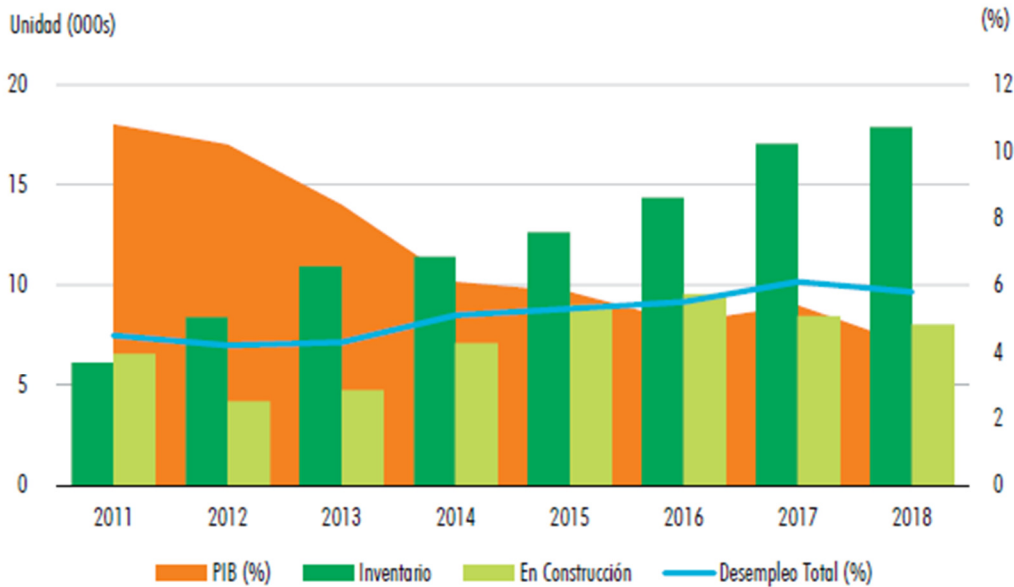


Fuente: CBRE Research, 1S 2018; INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo).

▼ **Colocación Acumulada** 87.4%
 ▼ **Alquiler Clase A** US\$11.20/m²/mes
 ▼ **Venta Clase A** US\$2,980.00/m²
 ▼ **En Construcción** 8,051 Unidades

Figura 1: Evolución Histórica Mercado Residencial, Todas las Clases

*Las flechas indican cambios sobre el período anterior.



Fuente: CBRE Panamá, 1S 2018; INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo).

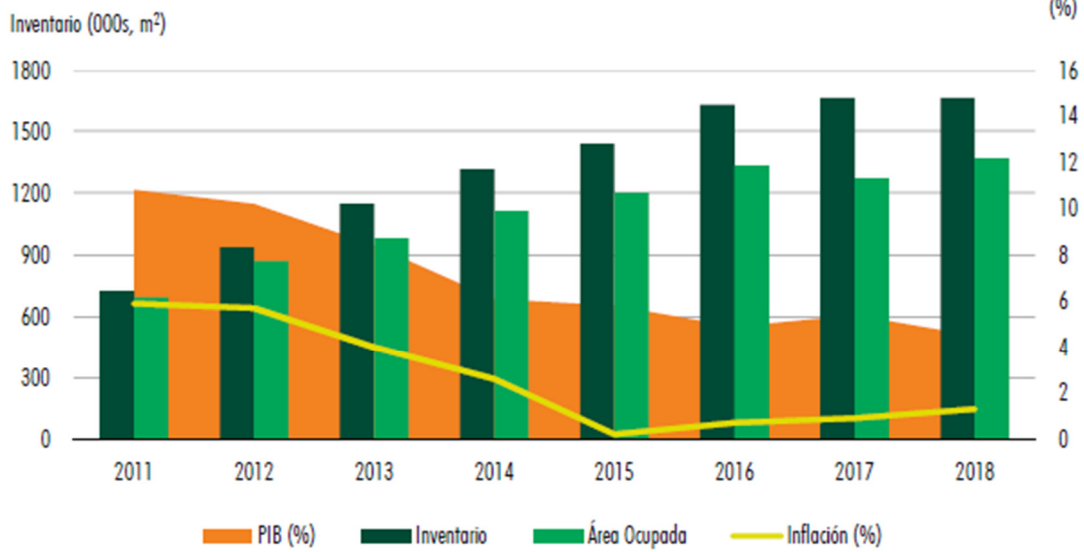
NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

▲ Disponibilidad Total 24.3%
 ▼ Rentas Promedio Clase A, A* US\$20.30/m²/mes
 ▼ Precio Promedio Clase A, A* US\$2,900.00/m²
 ▼ En Construcción Total 120,153 m²

*Las flechas indican cambios sobre el período anterior.

Figura 1: Evolución Histórica - Mercado de Oficinas, Todas las Clases



Fuente: CBRE Panamá, 1S 2018; INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo).

Cuadro 43: Market Research | Fuente: (CBRE | Panamá, 2018)

ANEXO 3 - Población del Distrito de Panamá

El distrito de Panamá es donde se concentra la población de la Ciudad de Panamá.



Imagen 2: Distrito de Panamá | Fuente: (BID y Municipio de Panamá, 2018)

ANEXO 4 - Población en el Distrito de Panamá y San Miguelito por Corregimiento

CORREGIMIENTOS	SUPERFICIE (KM ²)	POBLACIÓN 2010	DENSIDAD (habitantes por km ²)	Indicador de Pobreza %	Personas por hogar	Mercado de la Industria	Porcentaje	Mercado de NeedSpace	Zona
Ancón	204.6	29,761	145	5.60%	3.80	7,831	10.0%	783	Zona 6
Betania	8.3	46,116	5,556	2.00%	3.10	14,876	25.0%	3,719	Zona 6
Bella Vista	4.8	30,136	6,278	0.90%	3.30	9,132	25.0%	2,283	Zona 6
La Exposición o Calidonia	1.6	19,108	11,943	5.10%	3.20	5,971	10.0%	597	Zona 4
Juan Díaz	34.0	100,636	2,960	5.20%	3.90	25,804	10.0%	2,580	Zona 5
Parque Lefevre	6.8	36,997	5,441	3.80%	3.40	10,881	25.0%	2,720	Zona 5
Pueblo Nuevo	2.9	18,984	6,546	2.30%	3.30	5,752	25.0%	1,438	Zona 5
Río Abajo	3.9	26,607	6,822	7.40%	3.40	7,825	10.0%	783	Zona 4
San Felipe	0.3	3,262	10,873	9.50%	3.10	1,052	15.0%	158	Zona 6 (*1)
San Francisco	6.3	43,939	6,974	1.50%	3.20	13,730	25.0%	3,433	Zona 6
Rufina Alfaro	9.6	42,742	4,452	1.40%	3.80	11,247	10.0%	1,125	Zona 4
Omar Torrijos	11.1	36,452	3,284	9.50%	4.10	8,890	15.0%	1,334	Zona 4
José Domingo Espinar	7.1	44,471	6,264	3.90%	3.80	11,702	5.0%	585	Zona 5
Total		479,211		Promedio	3.49	134,693		21,537	
								\$ 20.00	MINIMO
								\$ 430,739.00	MENSUAL
								\$ 5,168,868.00	ANUAL

Cuadro 44: Población en el Distrito de Panamá (elaboración propia) | Fuente: INEC y MEF (INEC y MEF, 2010)

ANEXO 5 - Aviso de Operaciones en la Ciudad de Panamá

Provincia	Cantidad de Avisos de Operaciones	Capital Invertido	Derecho Unico	Empleos Generados	Total de Sucursales	Total de Cancelaciones
PANAMA METRO						
Actividad Exceptuada	3,768	B/. 1,060,378,178.61	B/. 0.00	11,703	164	15,727
Actividad Al Por Menor	24,346	B/. 1,643,413,525.93	B/. 1,504,780.00	77,540	1,247	26,778
Actividad Al Por Mayor	61,780	B/. 3,286,964,863.31	B/. 2,759,915.00	211,723	1,110	50,640
Actividad Industrial	5,562	B/. 390,465,155.02	B/. 216,225.00	46,071	76	3,862
TOTAL PANAMA METRO	95,456	B/. 6,381,221,722.87	B/. 4,480,920.00	347,037	2,597	97,007

Cuadro 45: Aviso de Operaciones en la Ciudad de Panamá | Fuente: (Panamá Emprende, 2007-2018)

2007-2018			
Cantidad de Empresas según Aviso de Operaciones	95,456	10%	9,500
		MINIMO	\$ 20.00
		MENSUAL	\$ 190,000.00
		ANUAL	\$ 2,280,000.00

Cuadro 46: Cantidad de Empresas según Aviso de Operaciones (elaboración propia) | Fuente:

(Panamá Emprende, 2007-2018)

ANEXO 6 - Mapa con las áreas de ingresos mayoritarios en la Ciudad de Panamá

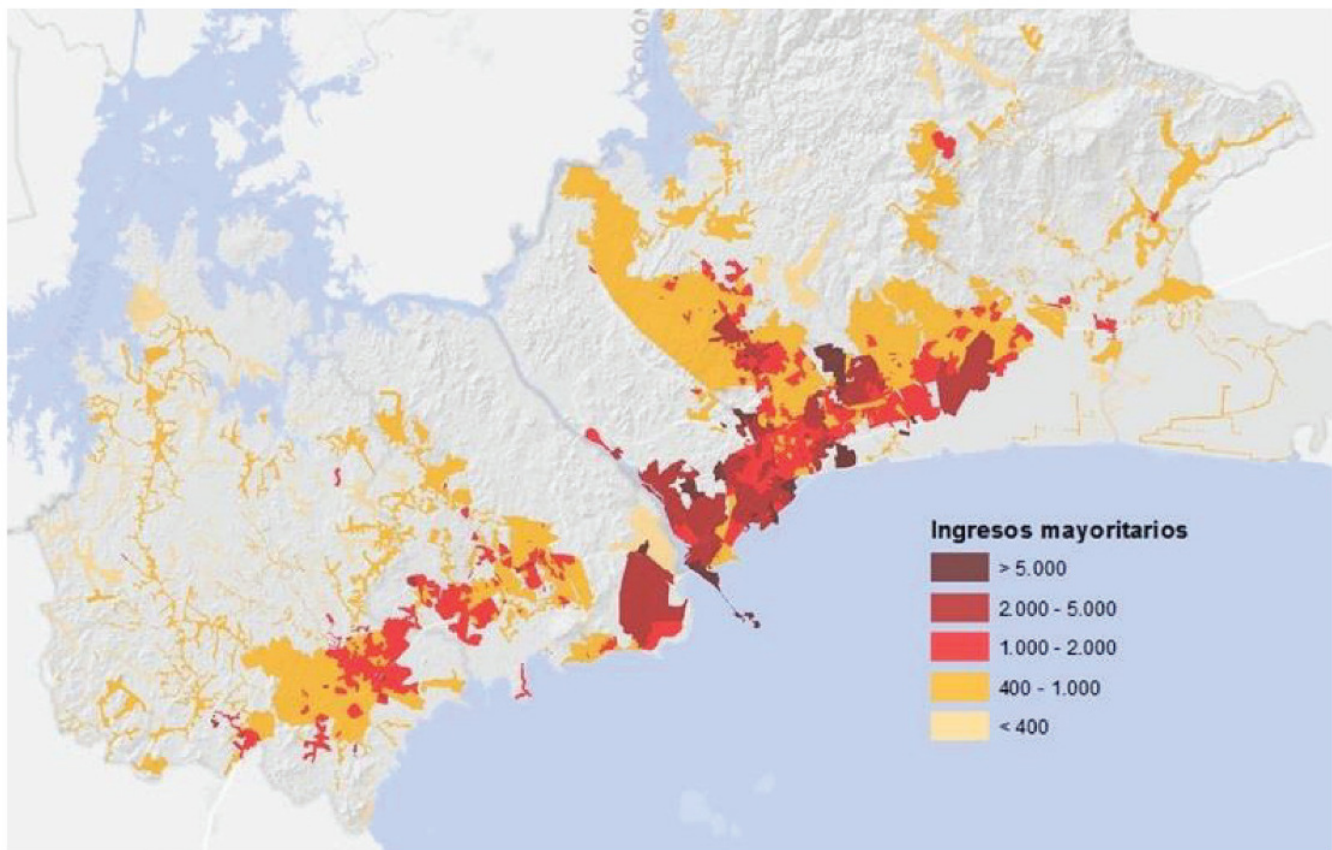


Imagen 3: Mapa con las áreas de ingresos mayoritarios en la Ciudad de Panamá | Fuente: (BID y Municipio de Panamá, 2018)

ANEXO 7 - Panamá, con crecimiento desigual

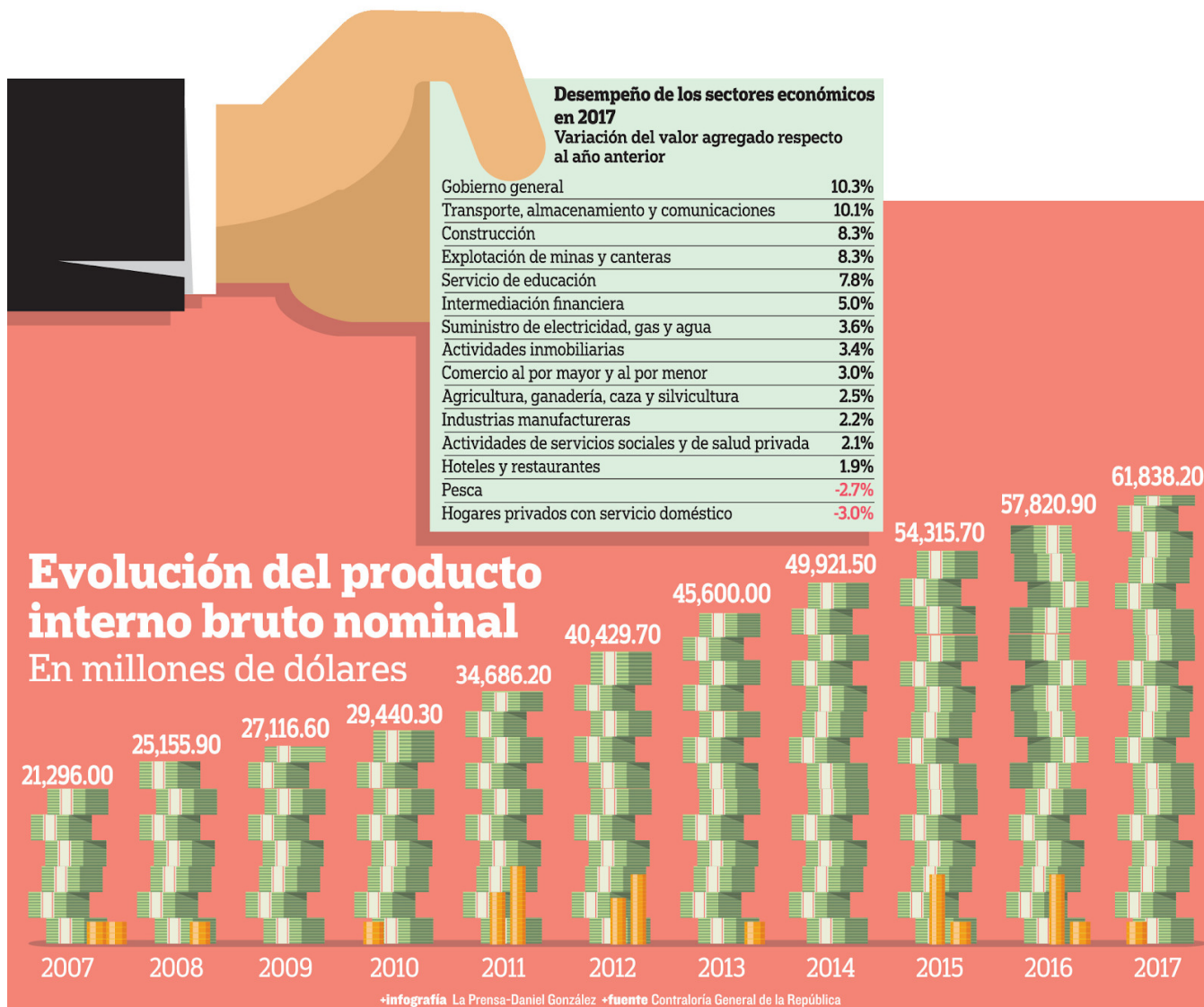


Imagen 4: Evolución del producto interno bruto nominal | Fuente: (Prensa, 2018)

PRECIO DE BODEGA ON DEMAND

Tamaños de depósitos, precios y cargos de empresa de servicio de depósito convencional

PISO	DIMENSIONES	DISPONIBLES	MENSUALIDAD	PRIMER PAGO
2 y 3	1,45m x 1,45m x 1,25m	50	29.95	68.10
2 y 3	1,50 x 1,50 x 2,4m	0	59.95	97.08
1, 2 y 3	3m x 1,5m x 2,4m	2	90.00	192.30
2 y 3	3m x 2,25m x 2,4m	1	112.00	258.54
2 y 3	3m x 2,5m x 2,4m	3	128.00	291.66
1, 2 y 3	3m x 3m / 2,24m x 4m x 2,4m	35	144.00	324.78
1	3m x 4m x 2,4m	8	192.00	424.14
1, 2 y 3	3m x 4,5m x 2,4m	41	224.00	490.38
1	6m x 2,8m x 2,4m	2	291.04	589.74
1	3m x 6m / 4,5m x 4m x 2,4m	11	288.00	622.86
1	4,5m x 4,5m x 2,4m	2	320.00	689.10
1	6m x 4m x 2,4m	0	384.00	821.58
1	9m x 2,8m x 2,4m	0	400.00	854.70

aportante (Persona Natural).

encia comercial o aviso de operaciones (Persona Juridica).

Gastos administrativos \$ 19.95, Candado cilindrico \$ 14.95 y depósito de garantía.

ne un costo de una mensualidad sin el ITBMS y solo se paga una vez. (este es devuelto al finalizar su contrato).

aje: Fumigación periodica en areas comunes y personal para asistencia de carga.

ve tres (3) llaves y solamente se paga una vez.

ene costo, si embargo el cliente deberá pagar B/. 15.00 por pérdida o daño de la misma.

e crédito, efectivo o cheques a nombre de ISTOREGE, INC.

Cotización 1: Precios de empresa iStorage | Fuente: (iStorage Panamá, 2018)

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

Nuestras bodegas son ideales y seguras para almacenar muebles, artículos personales, menajes de casa, papelería, vehículos, equipos varios, etc.

Tomando en consideración lo solicitado, a continuación, le detallo la información de la bodega más pequeña que tenemos disponible por el momento:

Detalle mini depósito de 2.5mts ² con control de temperatura	Costo mensual por la unidad sin ITBMS	Protección de bienes	ITBMS	Sub-Total
Todos los meses	\$ 30.00	7.00	\$ 2.10	\$ 39.10
Primer mes (depósito de garantía)	\$ 30.00		\$ 2.10	\$ 32.10
	Total			\$ 71.20

** \$7.00/mes por concepto de Protección de bienes cobertura hasta \$3,000.00.

PROMOCION DEL MES

*Precio del costo mensual en promoción por alquilar en el mes de marzo 2018.

Ofrecemos:

- Circuito cerrado de televisión (CCTV).
- Vigilancia privada 24 horas, los 365 días del año.
- Control de Ingreso.
- Acceso para vehículos, camiones y contenedores.
- Equipo para traslado de bienes.
- Plan de protección de bienes (hasta \$3000)
- Control de plagas
- Asesoría para que su almacenaje sea eficiente.
- Todas las unidades están a nivel de calle.
- Alquileres mensuales para su beneficio.
- Seriedad, confianza y profesionalismo.

Nuestro horario de atención y acceso a las bodegas climatizadas es de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. y sábados de 8:00 a.m. a 1:00 p.m., para bodegas de temperatura ambiente de 6:00 pm a 6:00 pm.



Un espacio adicional y seguro para guardar tus cosas....

Vía Transistmica Diagonal a Kimberly Clark Tel: 261-2441 /2442

Cotización 2: Bodega América | Fuente: (Bodega America, 2019)

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

Unidad: B191 | Área 4.5 m2 | Tipo: Depósito Climatizado

Mensualidad	USD
Renta Mensual por 6 meses	\$ 74.26
Seguro Básico Mensual	\$ 2.23
Subtotal Apertura	\$ 76.49
ITBMS Apertura	\$ 5.35
Total de Apertura	\$ 81.84

Apertura de Depósito (Pago Inicial)	USD
Renta Mensual por 6 meses	\$ 74.26
Seguro Básico Mensual	\$ 2.23
Depósito de Garantía	\$ 76.49
Cargo Administrativo	\$ 15.00
Subtotal Apertura	\$ 167.98
ITBMS Apertura	\$ 11.76
Total de Apertura	\$ 179.74

Notas

- Oferta válida por los próximos 20 días calendario.
- Sujeto a disponibilidad
- 30% por 6 meses

Requisitos

- Persona natural: Copia de la cédula o pasaporte.
- Persona Jurídica
 - Copia de Certificado de Registro Público
 - Aviso de Operaciones

Beneficios

- Seguridad armada 24/7
- Acceso 365 días del año
- Sala de reuniones para clientes¹
- Área de carga y descarga para camiones de hasta 45 pies
- Servicio de mudanza disponible²
- Múltiples formas de pago para su conveniencia: Visa, MasterCard, Clave, Cheques, Efectivo y Banca en Línea

¹- Salón de reuniones sujeto a disponibilidad

²- Sujeto a costos adicionales

Prestige Storage Mini Depositos, S.A.
155620003-2-2015 DV48
Ave Principal de Llano Bonito y Calle 3ra | info@prestigestorage.com.pa | 507 302-7760

Cotización 3:Prestige Storage| Fuente:
(Prestige Storage Mini Depósitos, SA, 2018)

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

SELF STORAGE BELLA VISTA, S.A.

R.U.C. 1552064-1-657555 D.V. 72
Calle 41 y Ave. Chile, Edif. Bakará P.B.
Tel.225-1065 Apartado 0816-04517



COTIZACION

Fecha: 4-Dec-18

FORMA DE PAGO

- Contado
 CREC

CLIENTE

KIMBERLY

kimberly5.89@gmail.com

CANTIDAD	UNIDAD		PRECIO UNITARIO	TOTAL
1		Deposito de Garantía. No Aplica ITBMS		109.00
1		Cargos Administrativos (solo 1er mes)		15.00
1		Alquiler de depósito 6mts2	109.00	109.00
			SUB-TOTAL	233.00
			I.T.B.M.	8.68
			TOTAL	B/ 241.68

OBSERVACIONES
Aire acondicionado en todos los pisos (temp general de 78°F)
Todos los pagos serán mensuales y deberán realizarse dentro de los 10 primeros días de cada mes
El cliente deberá contratar el servicio de acarreo y traer su propio candado
Seguridad máxima y videovigilancia las 24 horas

Cotización 4: Self Storage| Fuente:
(Self Storage Bella Vista, SA, 2018)

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios



www.redbox.com.pa

Tel: 217-3555/6379-0419 - Fax: 217-6353

COTIZACION 18-184

CLIENTE: Kimberly Chan

ATENDIDO POR : Joel Gamboa

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	ITBM
Unidad 10m ² Mes de Enero en Nivel Climatizado	1	153.00	10.71
Cargo Administrativo (solo una vez)	1	15.00	1.05
Deposito de Garantia (solo una vez) *se devuelve a finalizar contrato*	1	153.00	
	SUB TOTAL	321.00	11.76

TOTAL POR APERTURA	332.76
--------------------	--------

CONDICIONES GENERALES:

El mes se prorratea a partir de la firma del contrato.

Pago Mensual 163.71

LOS CONTRATOS DEBEN SER FIRMADOS EN NUESTRA SUCURSAL

PERSONA NATURAL -FAVOR TRAER CEDULA O PASAPORTE

PERSONA JURIDICA - FAVOR TRAER PACTO SOCIAL , CERTIFICADO REGISTRO PUBLICO O LICENCIA COMERCIAL

OFRECEMOS	NO INCLUYE
- SEGURIDAD - ALARMA INDIVIDUAL - SEGURO DE MERCANCIA A UN PRECIO MODICO (NO OBLIGATORIO) - CARRETILLAS - HAND PALLET - AMPLIOS ELEVADORES	- TRANSPORTE - MANIPULACION - ENERGIA ELECTRICA DENTRO DE LA UNIDAD - MATERIALES DE EMPAQUE - MONTOCARGA - OTROS SERVICIOS

Cotización 5: RedBox Mini Depositos | Fuente:

(RedBox Mini Depositos, 2018)

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

Galera en Parque Industrial Las América - Parque Canaima



Publica: **Kasas Properties** - Teléfono: **60004347** - E-mail: **ysosa@kasasproperties.com**

Precio	USD 1,090,000
Precio	USD 4,500
 1,050m² Superficie total	
 1,050m² Superficie cubierta	
 4 Baños	
 5 Estacionamientos	
 Antigüedad: A estrenar	



PARQUE LAS AMERICAS - PARQUE INDUSTRIAL CANAIMA

Su mejor Inversión en Panamá.

La Galera es Numero 1, que aparece en los planos


- 9 mts Altura en el centro
- 14 mts Anden de Carga.
- 4 Baños: 2 para patio y 2 para oficina.
- 5 puestos privados y Frente a parking de visita con 15 puestos
- Seguridad por estar dentro del Parque industrial.
- Cuenta con garita de seguridad las 24 horas que controla el acceso
- Estratégicamente desarrollado en el marco de desarrollo vial de la ciudad y tiene todas las ventajas de una ubicación con privilegios reales.
- A 5 minutos del empalme entre el Corredor Sur y Corredor Norte.
- A 10 minutos del aeropuerto internacional Tocumen.
- A 30 minutos del Puerto del Pacífico y a hora del Puerto del Atlántico.
- Calles amplias- Construcción especifica

Precios Negociables

Características generales Exteriores

Garita de seguridad

Estacionamiento de visitas
Parque industrial cerrado

 Parque industrial las Américas, Filipillo,
Tocumen, Panamá


Cotización 6: Galera Industrial en Tocumen | Fuente:
(compreoalquile, 2019)


Ofibodegas Alquiler Parque Industrial Las Americas





Publica: **KW Obarrio** - Teléfono: **+507 6409-5460** - E-mail: **nancy.brito@kwpanama.com**


Precio **USD 4,400**

 555m² Superficie total

 555m² Superficie cubierta

 2 Baños

 2 Estacionamientos

 Antigüedad: 1 año

Excelentes Ofibodegas en Alquiler en felipillo, cuenta con 555 m2, que le permite la combinación de oficina o showroom; mezzanine y bodega, 2 baños, altura de las bodegas oscila entre los 8 y 9 metros para optimizar la capacidad de almacenamiento. Contacte a su Agente Asociado de Keller Williams y haga la mejor inversión para su negocio
Precio 8\$ X M2 MANTENIMIENTO INCLUIDO

Nancy Brito Henriquez
Keller Williams Panamá.
KW Obarrio.

Real Estate License
PJ-1177-16

Optima (SL 55), Building 31 St Floor, Samuel Lewis Ave & 55E Street,
Obarrio, Panamá City, Republic of Panamá.

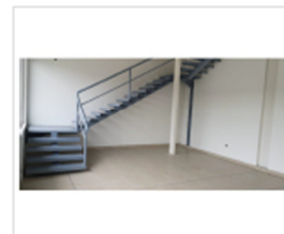
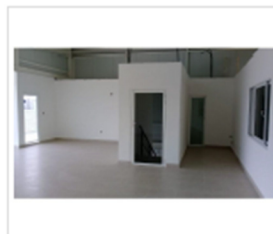
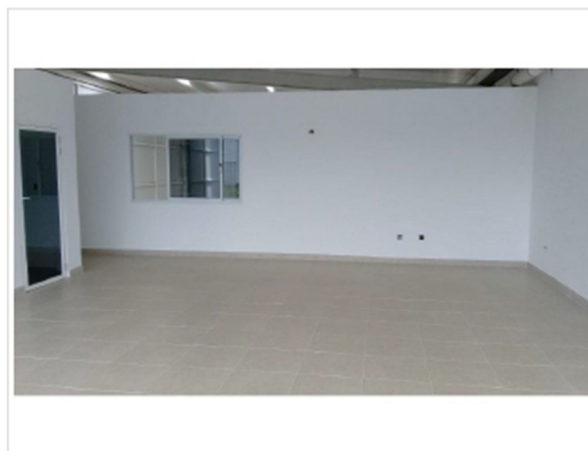
+5 VER DATOS

+ VER DATOS 700

+ VER DATOS 645

Características generales

Garita de seguridad




Cotización 7: OfiBodegas en Parque Industrial Las Americas | Fuente:
(compreoalquile, 2019)


Se Alquilan Locales Comerciales Acabados en Plaza 61, Obarrio





Publica: **Philip James Realty Company** - Teléfono: **399-0011 / 6273-5027** - E-mail: **admin@philipjamesrealty.com**

Precio USD 3,183

 106m² Superficie total


 106m² Superficie cubierta

 1 Baño

 Antigüedad: A estrenar



En el prestigioso vecindario de Obarrio, se alquilan dos espaciosos locales comerciales en una plaza moderna y muy bien ubicada.

 Plaza 61, Obarrio , Obarrio, Panamá

En Plaza 61, con fácil acceso, y muchos estacionamientos disponibles, estos locales tienen las siguientes características:

- Ubicado en PB
- PB 106.10 m²
- Alquiler: \$30/m² (\$3,183/mes + ITBMS)
- Mantenimiento: \$2.50 / m²
- Pisos, puertas y salidas eléctricas
- Mas de 60 estacionamientos
- Listo para ocupar

- *Ubicado en PB + PA
- *318.30 m² (PB 106.10 m² y PA 212.2 m²)
- *Alquiler: \$25/m² (\$7,957.50/mes + ITBMS)
- *Mantenimiento: \$2.50 / m²
- *Pisos, puertas y salidas eléctricas
- *Mas de 60 estacionamientos
- *Listo para ocupar

Cotización 8: Locales Comerciales en Plaza 61 Obarrio | Fuente:
(compreoalquile, 2019)

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

Local Comercial en Alquiler, San Francisco Mls #18 - 6506 Bea



Publica: **Rentahouse Panama** - Teléfono: **66432232** - E-mail: **asesoresvip10@gmail.com**

Precio	USD 2,900
 100m ² Superficie total	
 100m ² Superficie cubierta	
 1 Baño	
 40 Estacionamientos	
 Antigüedad: 1 año	




Espectacular Local Comercial ubicado en un Plaza con locales comerciales de mucho auge, ya los locales comerciales tienen tiempo y clientela fija. Abrir su negocio en este Plaza le garantizará tener un público cautivo. No espere más y contacte a su asesor de Rent A House!!!

Servicios

Parqueadero visitantes
Iluminación



 san francisco, San Francisco, Panamá

Cotización 9: Locales Comerciales en San Francisco | Fuente:
(compreoalquile, 2019)

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

Locales Comerciales - Vía España

Publica: **LM PANAMA PROPERTIES INC** - Teléfono: **2037370** - E-mail: **properties2@lmpty.com**

Precio	USD 2,850
 Pago por mantenimiento	118
 95m ² Superficie total	
 95m ² Superficie cubierta	
 1 Baño	
 Antigüedad: A estrenar	

Punto Comercial de 14 locales, con excelente visibilidad y ubicación, con fácil acceso les brindará a sus clientes comodidad y seguridad.

Su ubicación estratégica en una vía principal cerca de comercios, restaurantes y a pasos de la Estación del Metro de Vista Hermosa será el punto atractivo de tráfico fluido de entrada y salida de clientes.

Exclusivo para:

Salones de Belleza o Spa
Restaurantes
Lavanderías
Heladerías o Fruterías
Boutiques
Farmacias
Centro de Pinturas
Centros de Pago Cafés
Y mucho más...

Ofrecemos:

Más de 30 estacionamientos
Facilidad de entrada para personas discapacitadas
Baños internos en cada local
Generosa altura en los locales
Ascensor y escaleras hacia los locales de mezzanine
Sistema de Cámaras de vigilancia
Puntos de gas disponible
Fácil acceso de entrada y salida a la Vía España
Disponibilidad de unir locales



 Vía España, Vía España, Panamá

Cotización 10: Locales Comerciales en Vía España | Fuente:
(compreoalquile, 2019)

ANEXO 9 - Prototipo de Contenedor Plástico “Bin”

DIMENSIONES

- Fondo: 60 CMS
- Ancho: 40 CMS
- Alto: 40 CMS

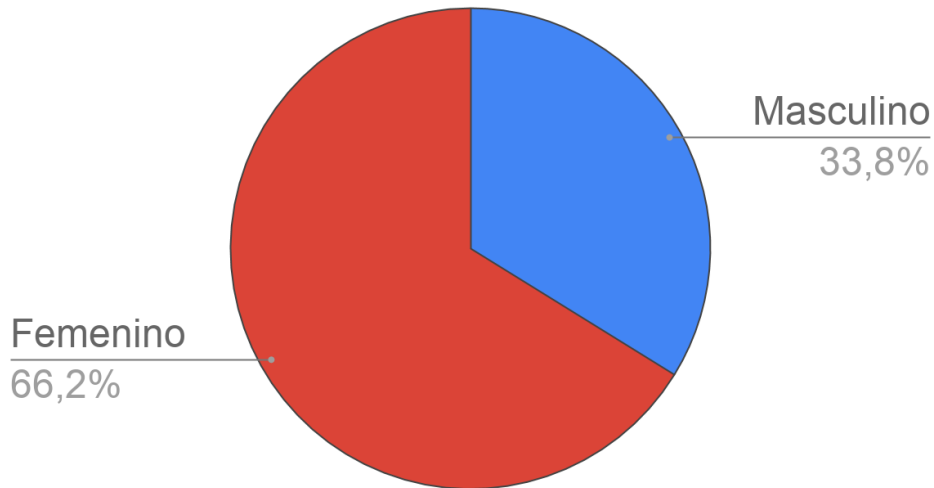


Imagen 5: Prototipo de Contenedor Plástico | Fuente: (Alibaba, 2018)

ANEXO 10 – Encuesta de Servicio de Almacenaje – Resultados

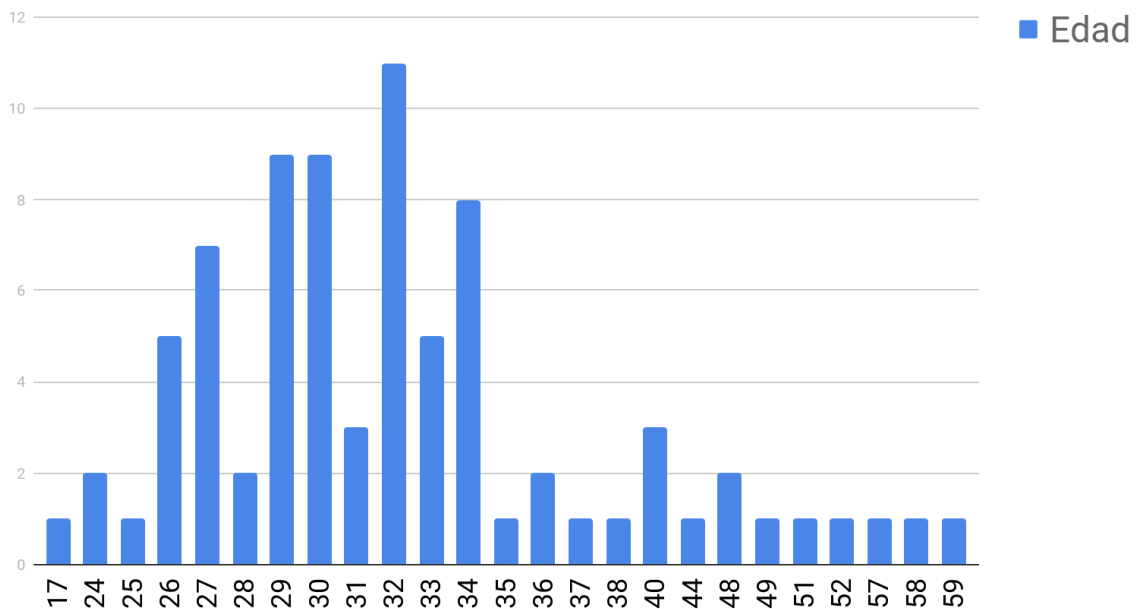
Encuestados 80 personas

Pregunta # 1 - Sexo

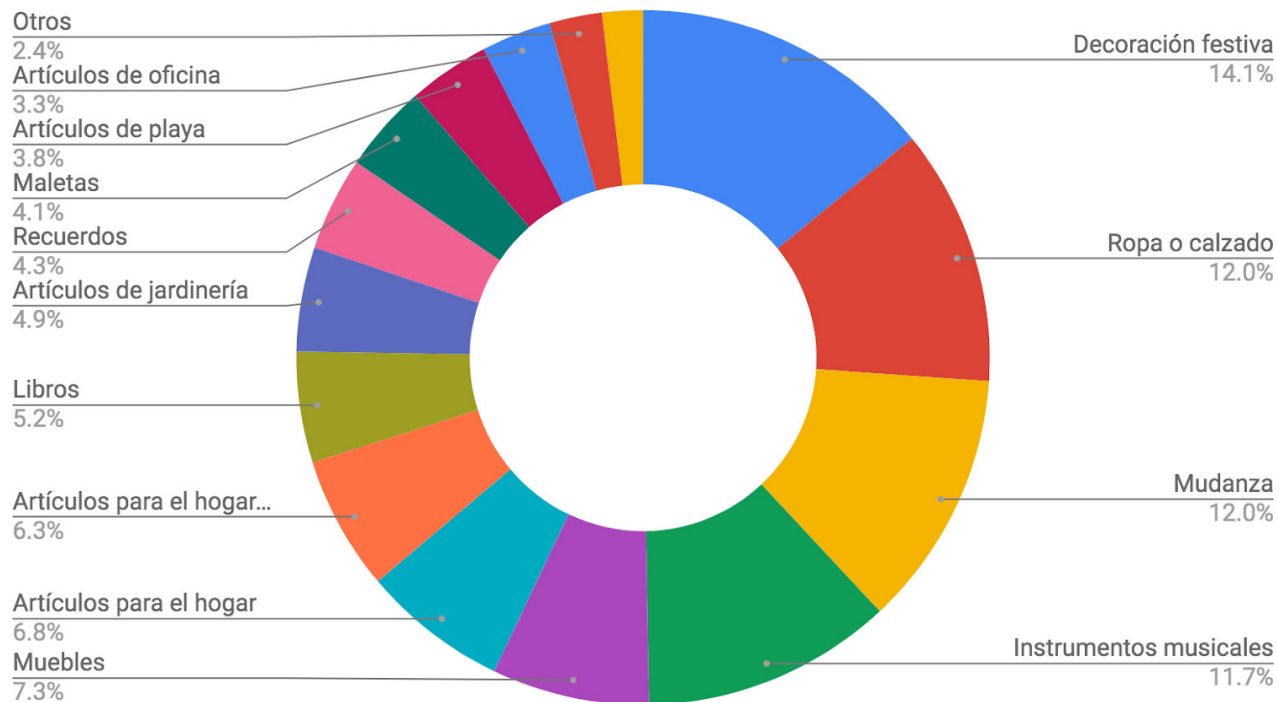


Grafica 1 y 2 | Fuente: Encuesta y Gráficas elaboración propia (arriba y abajo)

Pregunta # 2 - Edad

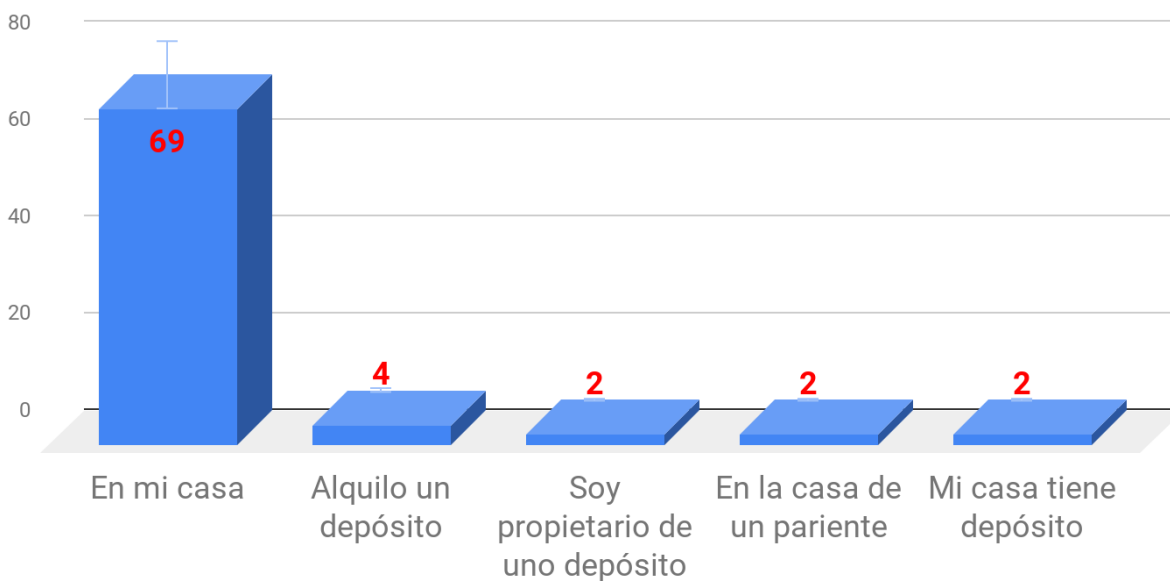


Pregunta #3 - Que tipo de cosas guardarías en un depósito

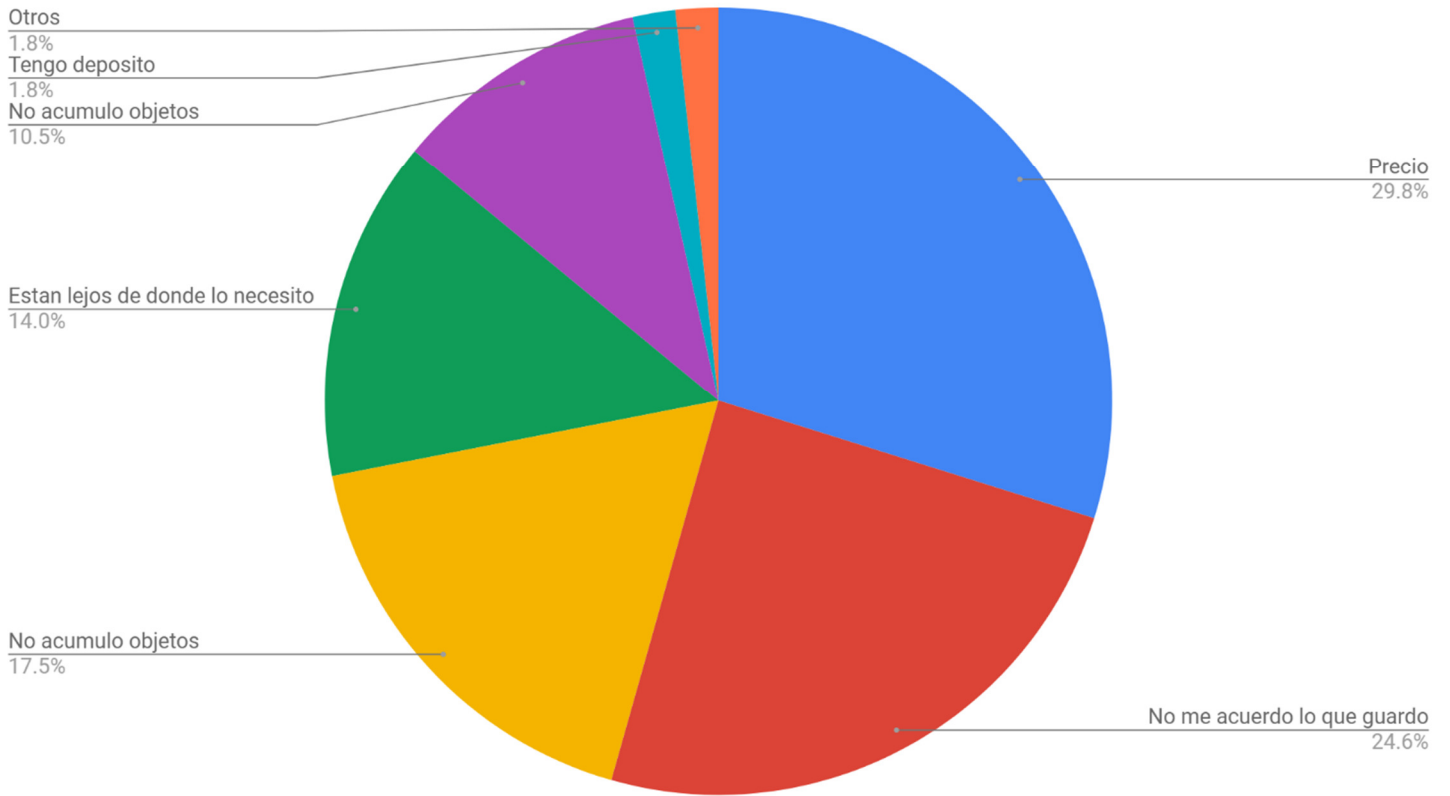


Grafica 3 y 4 | Fuente: Encuesta y Gráficas elaboración propia (arriba y abajo)

Pregunta # 4 - Donde guardas las cosas que no utilizas todo el tiempo?



Pregunta # 5 - Razones porqué no uso un depósito



Grafica 5 y 6 | Fuente: Encuesta y Gráficas elaboración propia (arriba y abajo)

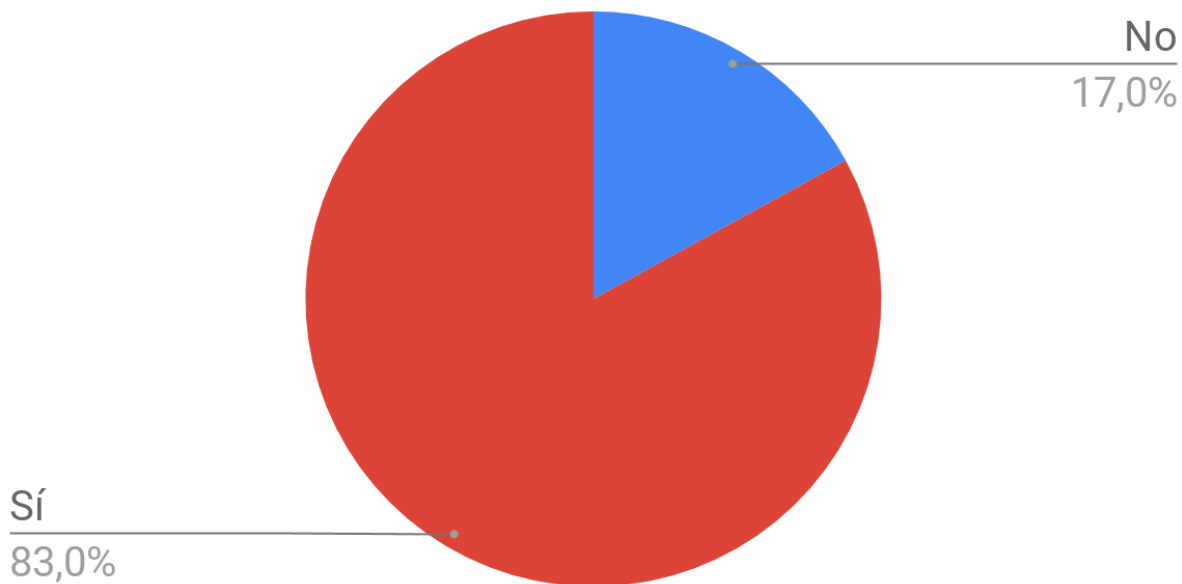
Pregunta # 6

Describe que no te gusta de los depósitos actuales

3 respuestas

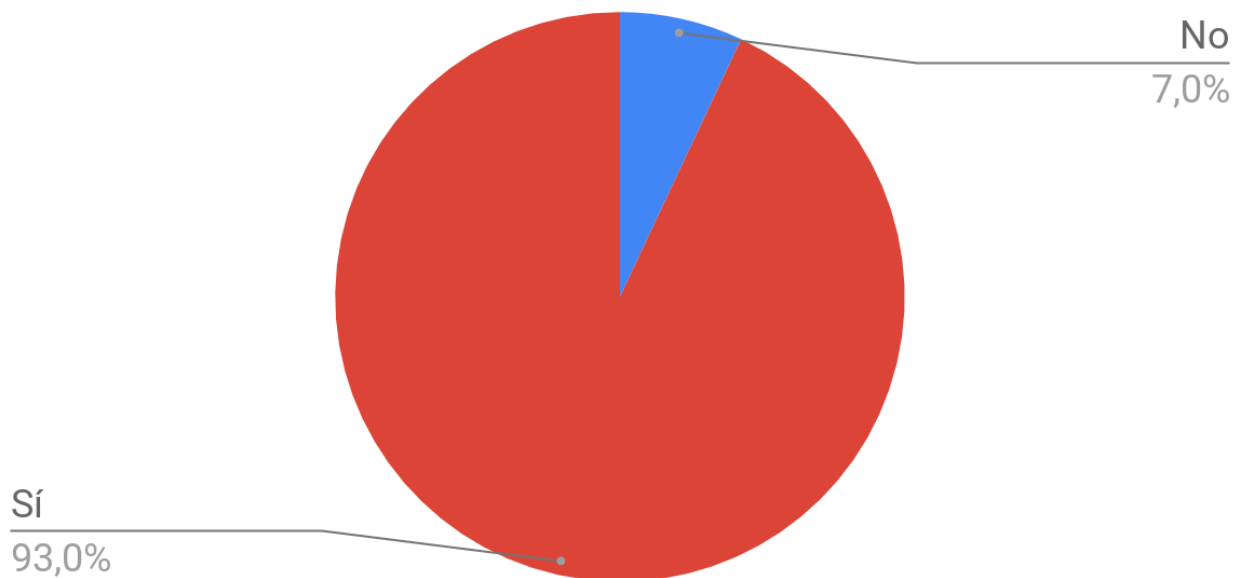
- No hay ayudantes
- Precios altos
- Distancia

1. PICK UP - Te gustaría que Needspace buscara tus cosas en la casa para llevarlas al depósito?

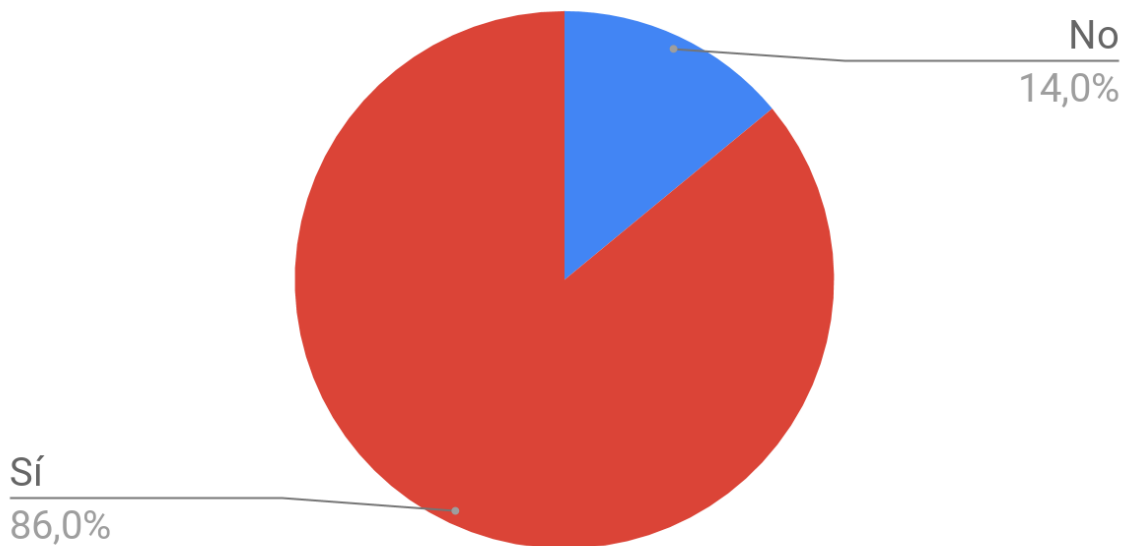


Grafica 7 y 8 | Fuente: Encuesta y Gráficas elaboración propia (arriba y abajo)

2. INVENTORY - Te gustaría que Needspace tuviese inventario de tus cosas en depósito y que pudieses acceder desde tu celular?

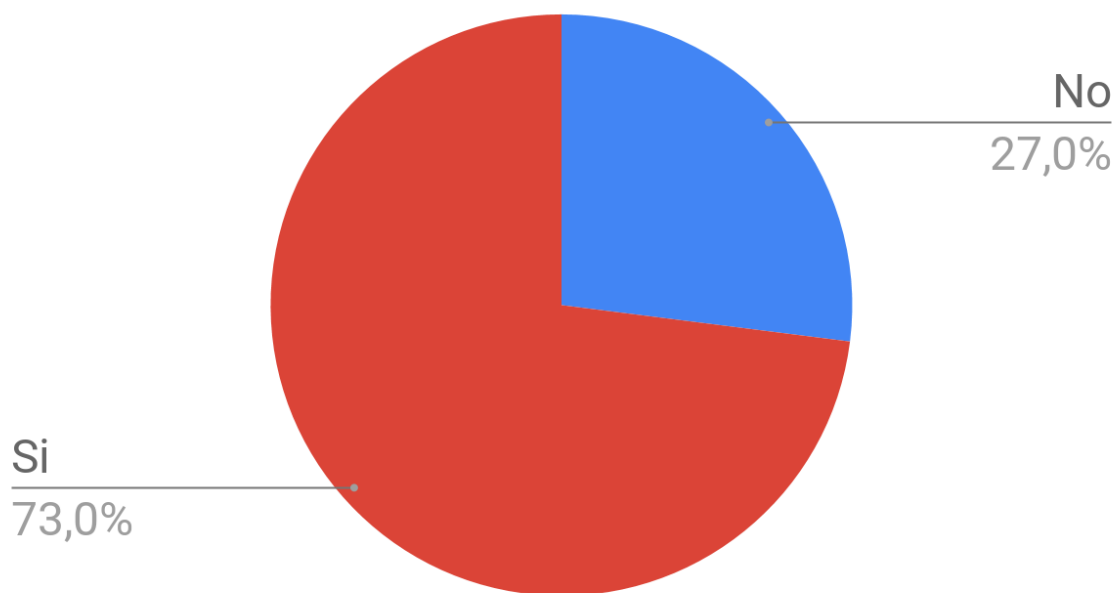


3. DELIVERY - Te gustaría que Needspace te enviara a casa el artículo que necesites del depósito?









Grafica 9 y 10 | Fuente: Encuesta y Gráficas elaboración propia (arriba y abajo)

Te gustaría utilizar Needspace?



ANEXO II – Indicadores Sector Logístico

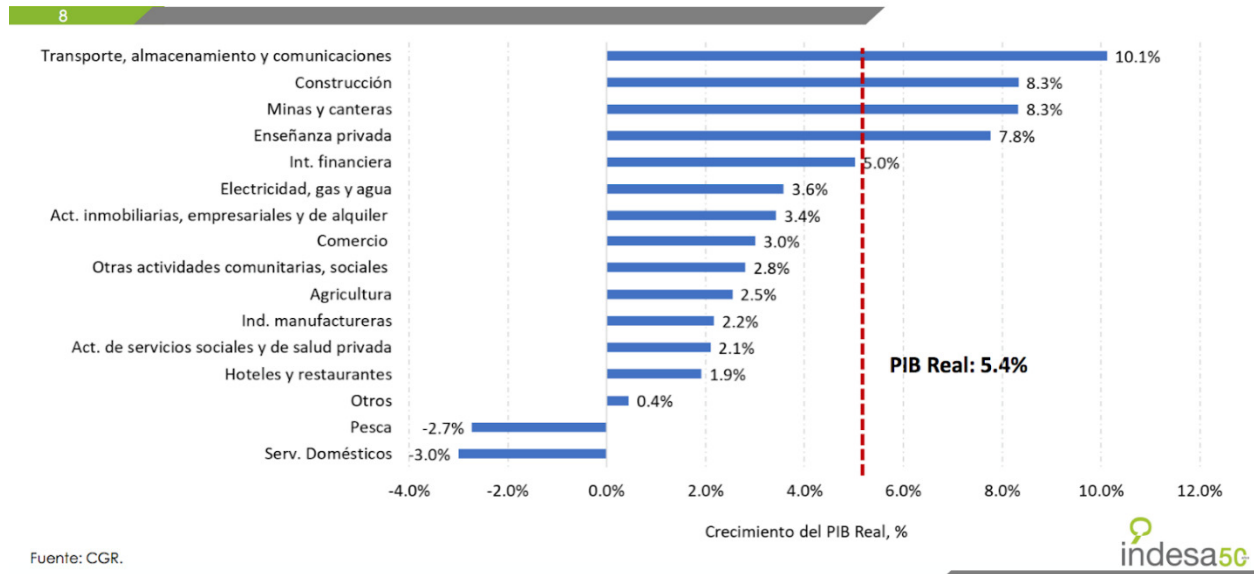
TABLA N.º 19
INDICADORES DEL SECTOR LOGÍSTICO
AÑOS 2012 - 2016

INDICADOR	FUENTE	UNIDAD	2012	2013	2014	2015	2016	VARIACIÓN B/.	VARIACIÓN %	SEMÁFORO
PIB transporte, almacenamiento y comunicaciones	INEC	Millones de B/.	4,558.6	4,632.2	4,887.1	5,115.0	5,207.7	649.1	14	
Porcentaje de participación en el PIB	INEC	%	15.3	14.5	14.5	14.3	13.9	-1.4	-9	
PIB per cápita sector logístico	INEC	B/.	40,114.4	38,125.7	41,149.6	39,699.7	39,044.4	-1070	-3	
Valor de las exportaciones de servicios	MEF	Millones de B/.	9,302.2	12,726.7	12,855.8	14,537.8	ND	5,235.6	56	
Número de ocupados en el sector	INEC	Personas	113,641	121,497	118,764	128,841	133,379	19,738	17	
Índice logístico - LPI	Banco Mundial	Índice	61/155	nd	45/160	nd	40/160	21	34	

Cuadro 47: Indicadores del Sector Logístico | Fuente:
(APEDE, 2016)

ANEXO 12 - Crecimiento del PIB Real por sector: 2017

Crecimiento del PIB Real por sector: 2017



Cuadro 48: Crecimiento del PIB Real por Sector 2017 | Fuente: (Contraloría General de la República, 2017)

ANEXO 13 - Áreas de construcción 2016, 2017 y 2018 en Panamá

Construcción	Valores	2016	2017	2018	Var% 2017 / 2016	Var% 2018/ 2017	Tendencia Absoluta 2016 2017 2018	Variación % 2017/2016 2018/2017
Costo de construcciones, adiciones y reparaciones	Miliones de dólares	1,000.5	1,309.2	793.2	30.9	-39.4	↗ ↘	↗ ↘
Residenciales	Miliones de dólares	572.8	809.9	471.1	41.4	-41.8	↗ ↘	↗ ↘
No Residencial	Miliones de dólares	427.9	499.4	322.1	16.7	-35.5	↗ ↘	↗ ↘
Producción de Concreto Premezclado	Metros Cúbicos	725,970	825,658	622,749	13.7	-24.6	↗ ↘	↗ ↘
Producción de Cemento Gris	Toneladas Métricas	1,142,887	1,175,070	985,506	2.8	-16.1	↗ ↘	↗ ↘
Área de construcción	m2	2,570,723	2,726,549	1,404,382	6.1	-48.5	↗ ↘	↗ ↘
Residenciales	m2	1,579,952	1,831,131	994,488	15.9	-45.7	↗ ↘	↗ ↘
No Residencial	m2	990,771	895,418	409,894	-9.6	-54.2	↗ ↘	↗ ↘

Cuadro 49: Áreas de Construcción | Fuente: (Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá, 2018)

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

RESIDENCIALES:

UBICACION	2013 m2	2016 m2	2018 m2	m2	2013 \$/m2	2016 \$/m2	2018 \$/m2	2019 \$/m2
12 de Octubre	74	73	100		1,408	2,809	2,193	
Ave. Balboa	45	89	53		1,844	2,247	2,700	
Bella Vista	385	149	102		2,200	2,490	2,540	
Bethania	83	73	74		1,617	2,384	2,036	
Carrasquilla	77	88	78		1,605	2,336	2,111	
Clayton	180	152	129		3,333	2,565	2,639	
Coco del Mar	201	146	131		1,902	2,524	2,760	
Condado del Rey	85	102	93		1,723	2,180	2,188	
Costa del Este	225	172	171		2,464	2,864	3,046	
Dos Mares	420	191	125		1,310	2,784	2,881	
Edison Park	78	88	83		1,990	2,317	2,521	
El Cangrejo	84	115	105		1,640	2,330	2,472	
El Carmen	88	84	82		1,676	2,325	2,318	
Hato Pintado	74	74	101		1,698	2,200	2,238	
Juan Diaz	68	78	63		1,293	1,459	1,762	
Miraflores	72	72	82		1,806	2,499	2,375	
Obarrio	115	112	89		1,808	2,348	2,411	
Parque Lefevre	73	96	66		1,534	2,033	2,204	
Pueblo Nuevo	85	82	50		1,734	1,901	2,400	
Punta Paitilla	305	227	239		2,525	3,040	2,879	
Rio Abajo	63	69	69		1,324	1,646	2,060	
San Francisco	115	115	120		1,661	2,620	2,473	
Santa Maria	230	257	279		2,083	3,167	3,158	
Transistmica	71	84	75		1,503	1,826	2,280	
Via España	67	77	73		1,640	2,130	2,279	
Villas de las Fuentes	180	113	113		1,051	2,103	2,143	
Vista Hermosa	106	100	82		1,118	2,120	2,092	

Fuente: (CAPAC EXPO HABITAT, 2013) (CAPAC EXPO HABITAT, 2016) (CAPAC EXPO HABITAT, 2018)
Cuadro 50: Residenciales en Panamá | Tabla Elaboración propia

La tabla está detallando las residencias detallan desde que tamaño empiezan los metrajés de las residencias por área en Panamá. La mayoría de las residencias sigue la tendencia de reducir los espacios de vivienda. Los que no tienen esa tendencia al investigar es debido a que tienen un edificio sin terminar de vender y las unidades que les quedan son más grandes, excepto por las áreas con alto nivel de ingreso que son Costa del Este, Punta Paitilla y Santa María. Con respecto a los precios por m2, todas en general tienen una tendencia al alza.

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

PROYECTOS COMERCIALES						
AÑO	TIPO	\$	m2	\$/m2	A / V	REGION
2013	OFICINAS	1,479.00	64.00	23.82	Alquiler	CENTRO
2013	LOCALES	2,300.00	81.00	28.40	Alquiler	CENTRO
2013	BODEGAS	20,400.00	2,400.00	8.50	Alquiler	OESTE
2018	LOCALES	1,505.00	43.00	35.00	Alquiler	CENTRO
2018	OFICINAS	3,200.00	128.00	25.00	Alquiler	CENTRO

Fuente: (CAPAC EXPO HABITAT, 2013) (CAPAC EXPO HABITAT, 2016) (CAPAC EXPO HABITAT, 2018)
Cuadro 51: Residenciales en Panamá | Tabla Elaboración propia

PROYECTOS COMERCIALES						
AÑO	TIPO	\$	m2	\$/m2	A / V	REGION
2013	LOCALES	207,500.00	77.00	2,597.50	Ventas	CENTRO
2013	LOCALES	160,000.00	80.00	2,000.00	Ventas	PLAYA
2013	OFICINAS	306,750.00	114.00	2,650.00	Ventas	CENTRO
2013	BODEGAS	472,500.00	350.00	1,350.00	Ventas	OESTE
2016	OFICINAS	124,500.00	54.00	2,471.43	Ventas	CENTRO
2016	LOCALES	170,000.00	79.00	2,151.90	Ventas	PLAYA
2016	LOCALES	341,000.00	109.67	3,013.10	Ventas	OESTE
2016	LOCALES	410,250.00	119.50	3,643.77	Ventas	CENTRO
2018	LOCALES	252,037.50	91.65	2,750.00	Ventas	CENTRO

Fuente: (CAPAC EXPO HABITAT, 2013) (CAPAC EXPO HABITAT, 2016) (CAPAC EXPO HABITAT, 2018)
Cuadro 52: Residenciales en Panamá | Tabla Elaboración propia

Los proyectos comerciales, con respecto a los locales y oficinas tienden a reducir los espacios. El precio de venta de locales en la ciudad ha bajado debido a que la economía ha perdido su dinamismo y los crecimientos que proyectan el MEF y demás instituciones son principalmente por el Canal y sus actividades aledañas, Zona Libre de Colón con nuevas empresas transnacionales, electricidad (nuevas energías renovables), y almacenamiento. Lo que sí se puede observar es que se han reducido los espacios en los locales puesto a venta (nuevos locales).

AUMENTOS SALARIALES: SECTOR CONSTRUCCIÓN

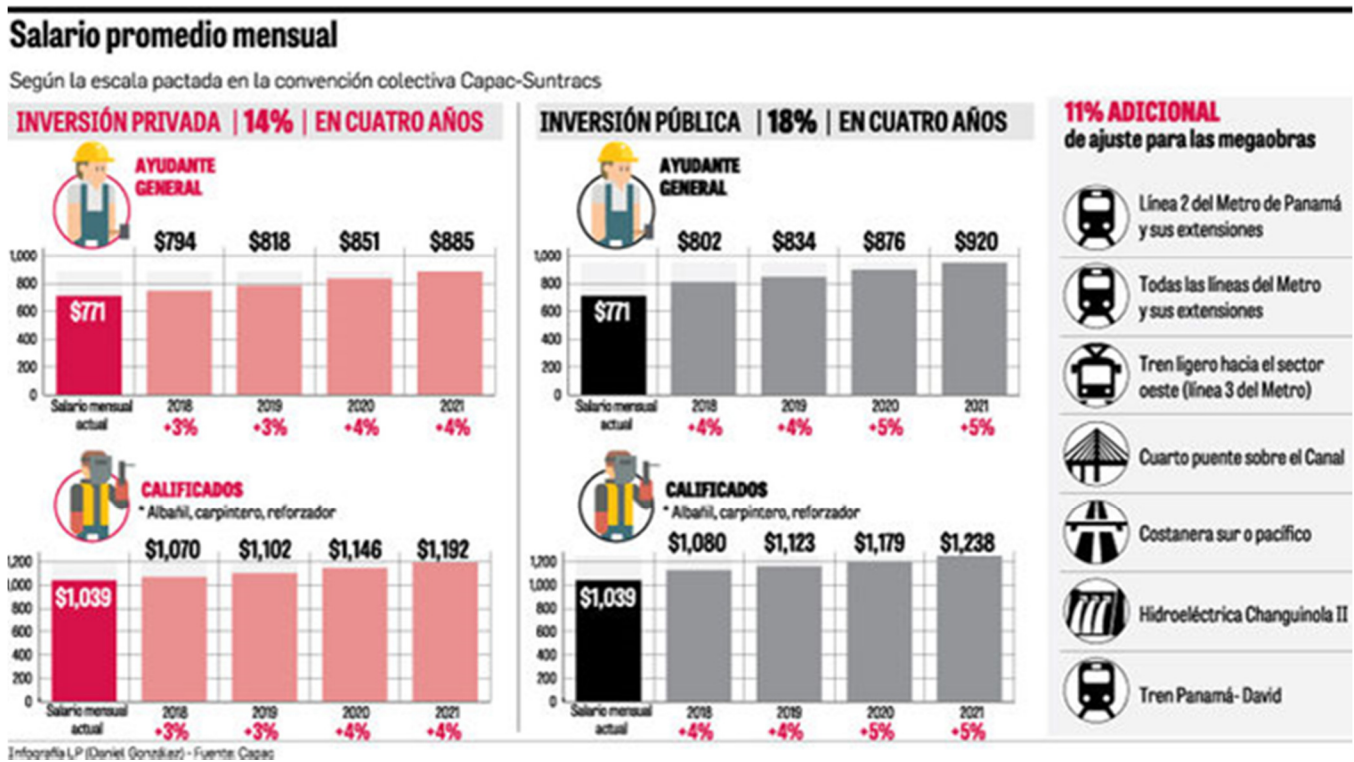


Imagen 6: Aumentos Salariales en Sector Construcción | Fuente: (La Prensa, 2018)

SALARIOS ESTABLECIDOS					
ACUERDO ENTRE CAPAC Y SUNTRACS / EN DÓLARES POR HORA					
CANDIDATO	ACTUAL	2014	2015	2016	2017
> Peón ayudante general	2.73	3.00	3.23	3.47	3.71
> Principiante	3.08	3.35	3.63	3.91	4.18
> Calificado	3.67	4.00	4.33	4.66	5.00

+infografía La Prensa

+fuente Datos propios

Imagen 7: Aumentos Salariales en Sector Construcción | Fuente: (La Prensa, 2018)

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

Escala salarial pactada					
Inversión privada					
Categoría	Salario actual por hora	2018	2019	2020	2021
		3%	3%	4%	4%
Peones o ayudantes generales	3.71	3.82	3.93	4.08	4.23
Calificados (albañil, carpintero, reforzador)	5.00	5.15	5.30	5.50	5.70
Inversión pública					
Categoría	Salario actual por hora	2018	2019	2020	2021
		4%	4%	5%	5%
Peones o ayudantes generales	3.71	3.86	4.01	4.20	4.39
Calificados (albañil, carpintero, reforzador)	5.00	5.20	5.40	5.65	5.90

Cuadro 53: Escala Salarial Pactada | Fuente: (La Prensa, 2018)

ANEXO 14 - Ingresos por Plan

INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Plan Básico	48,000.00	72,000.00	113,400.00	165,600.00	240,000.00
Ingreso por Plan Premium	18,000.00	27,000.00	38,400.00	49,500.00	61,200.00
Ingreso por Plan m2	90,000.00	135,000.00	211,200.00	295,800.00	410,400.00
Ingreso por Entregas Adicionales	3,000.00	4,500.00	7,260.00	10,440.00	14,820.00
INGRESOS ESTIMADOS	159,000.00	238,500.00	370,260.00	521,340.00	726,420.00

Cuadro 54: Ingresos por Plan | Fuente: Elaboración propia

ANEXO 15 - Bonos del Tesoro de Estados Unidos al 21 de enero de 2019

Treasury Yields						
NAME	COUPON	PRICE	YIELD	1 MONTH	1 YEAR	TIME (EST)
GB3:GOV 3 Month	0.00	2.34	2.39%	+2	+97	11:04 PM
GB6:GOV 6 Month	0.00	2.42	2.49%	-4	+88	11:04 PM
GB12:GOV 12 Month	0.00	2.50	2.58%	-3	+82	11:04 PM
GT2:GOV 2 Year	2.50	99.84	2.59%	-5	+52	11:04 PM
GT5:GOV 5 Year	2.63	100.14	2.59%	-4	+15	11:04 PM
GT10:GOV 10 Year	3.13	103.13	2.76%	-3	+10	11:04 PM
GT30:GOV 30 Year	3.38	105.72	3.08%	+5	+15	11:04 PM

Cuadro 54: Bonos del Tesoro de Estados Unidos | Fuente: (Bloomberg, 2019)

ANEXO 16 - Country Default Spreads and Risk Premiums - (Aswath Damodaran)

To look up the equity risk premium for a country, use this worksheet

Country	Panama	
Moody's sovereign rating	NA	Local currency
S&P sovereign rating	BBB	Local currency
CDS spread	1.42%	
Excess CDS spread (over US CDS)	1.12%	
Country Default Spread (based on rating)	2.15%	
Country Risk Premium (Rating)	2.64%	
Equity Risk Premium (Rating)	8.60%	
Country Risk Premium (CDS)	1.38%	
Equity Risk Premium (CDS)	7.34%	

Cuadro 55: Country Default Spreads and Risk Premiums | Fuente: (Damodaran, NYU STERN, 2019)

ANEXO 17 - Betas by Sector - (Aswath Damodaran)

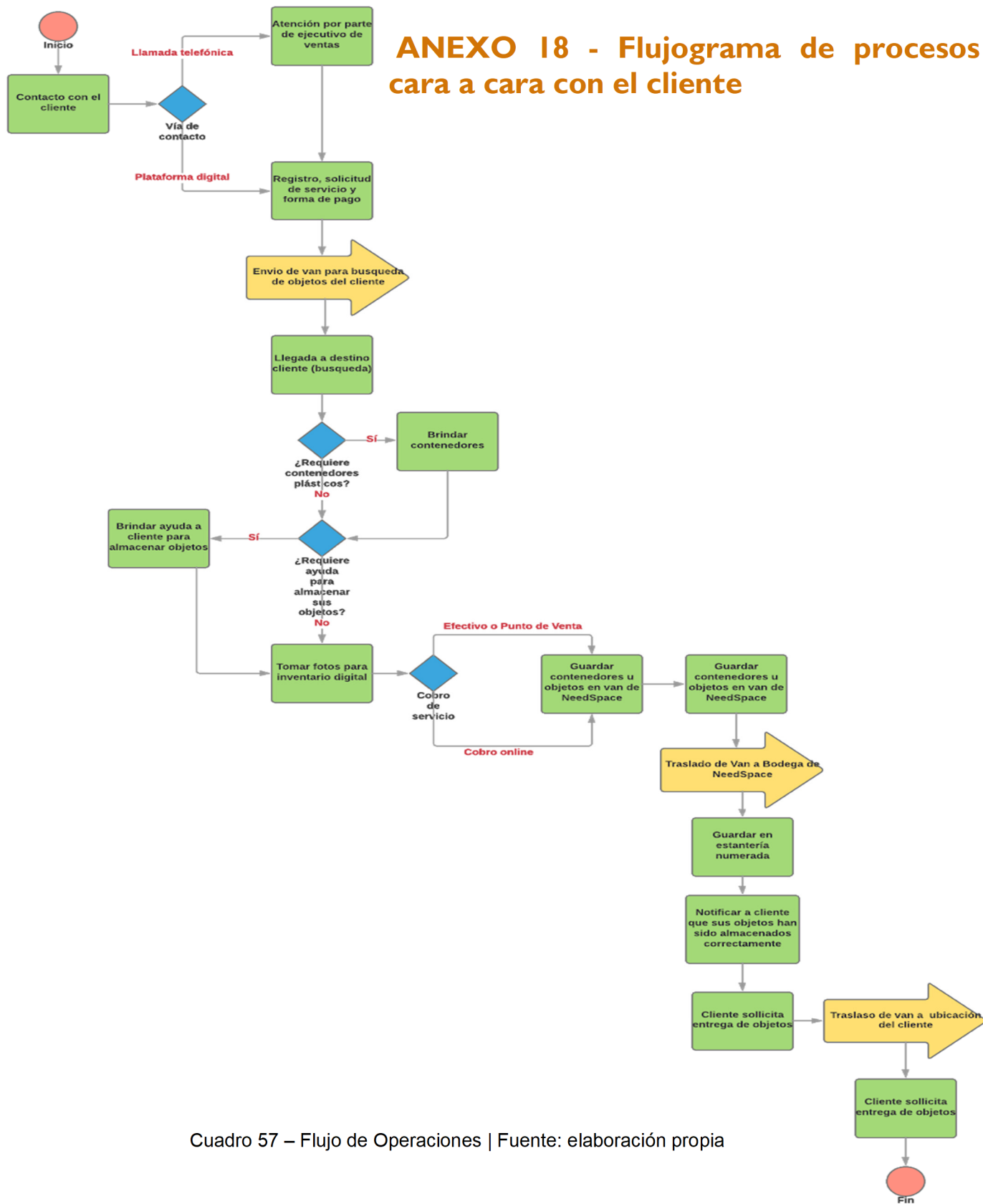
Industry Name	Number of firms	Beta	D/E Ratio	Effective Tax rate	Unlevered beta	Cash/Firm value	Unlevered beta corrected for cash
Transportation	19	1.14	42.47%	5.29%	0.87	3.70%	0.90

Cuadro 56: Betas by Sector | Fuente: (Damodaran, NYU STERN, 2019)

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

ANEXO 18 - Flujograma de procesos cara a cara con el cliente



Cuadro 57 – Flujo de Operaciones | Fuente: elaboración propia

ANEXO 19 – Análisis Financiero con Continuidad

ANÁLISIS

FLUJO DEL PROYECTO CON CONTINUIDAD

Flujo de caja	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ingreso por Plan Básico	-	48,000.00	72,000.00	113,400.00	165,600.00	240,000.00
Ingreso por Plan Premium	-	18,000.00	27,000.00	38,400.00	49,500.00	61,200.00
Ingreso por Plan m2	-	90,000.00	135,000.00	211,200.00	295,800.00	410,400.00
Ingreso por Entregas Adicionales	-	3,000.00	4,500.00	7,260.00	10,440.00	14,820.00
INGRESOS ESTIMADOS	-	159,000.00	238,500.00	370,260.00	521,340.00	726,420.00
COSTOS DIRECTOS						
Gasolina y Corredor	-	(5,400.00)	(8,100.00)	(9,000.00)	(12,200.00)	(13,200.00)
Personal Operativo	-	(36,000.00)	(42,000.00)	(42,840.00)	(61,200.00)	(62,424.00)
Insumos para Bodega	-	(3,000.00)	(2,000.00)	(2,000.00)	(2,000.00)	(1,500.00)
Soporte IT	-	(3,600.00)	(3,600.00)	(3,600.00)	(4,200.00)	(4,200.00)
Plataforma del Inventario	-	(360.00)	(360.00)	(600.00)	(600.00)	(600.00)
COSTOS ESTIMADOS	-	(48,360.00)	(56,060.00)	(58,040.00)	(80,200.00)	(81,924.00)
UTILIDAD BRUTA	-	110,640.00	182,440.00	312,220.00	441,140.00	644,496.00
Margen de Contribución %		70%	76%	84%	85%	89%
COSTOS INDIRECTOS						
Gastos de Personal	-	(31,200.00)	(31,200.00)	(49,277.28)	(56,352.00)	(57,517.44)
Marketing	-	(7,500.00)	(7,500.00)	(7,500.00)	(7,500.00)	(7,500.00)
Alquiler de Bodega	-	(28,800.00)	(28,800.00)	(28,800.00)	(57,600.00)	(57,600.00)
Sistema de Vigilancia	-	(3,600.00)	(3,600.00)	(3,600.00)	(4,200.00)	(4,200.00)
Gastos Básicos	-	(8,400.00)	(11,100.00)	(12,000.00)	(16,500.00)	(16,800.00)
Otros	-	(3,200.00)	(3,200.00)	(3,800.00)	(4,100.00)	(4,400.00)
Total Costos Indirectos	-	(82,700.00)	(85,400.00)	(104,977.28)	(146,252.00)	(148,017.44)
EBITDA	-	27,940.00	97,040.00	207,242.72	294,888.00	496,478.56
DEPRECIACIÓN						
Depreciación de remodelación		(500.00)	(500.00)	(500.00)	(1,000.00)	(1,000.00)
Depreciación de estantería, mobiliario y equipos de o		(750.00)	(750.00)	(750.00)	(1,500.00)	(1,500.00)
Amortización de aplicación y software		(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)
Depreciación de equipos		(2,500.00)	(3,700.00)	(4,200.00)	(5,000.00)	(5,000.00)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-	21,190.00	89,090.00	198,792.72	284,388.00	485,978.56
Impuestos Corporativos 25%		(5,297.50)	(22,272.50)	(49,698.18)	(71,097.00)	(121,494.64)
RESULTADOS DESPUÉS DE IMPUES¹	-	15,892.50	66,817.50	149,094.54	213,291.00	364,483.92
DEPRECIACIÓN						
Depreciación de remodelación		500.00	500.00	500.00	1,000.00	1,000.00
Depreciación de estantería, mobiliario y equipos de o		750.00	750.00	750.00	1,500.00	1,500.00
Amortización de aplicación y software		3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Depreciación de equipos		2,500.00	3,700.00	4,200.00	5,000.00	5,000.00
NOPAT	-	22,642.50	74,767.50	157,544.54	223,791.00	374,983.92
INVERSIONES						
CAPEX	(57,500.00)	-	(12,000.00)	(5,000.00)	(25,500.00)	-
Gastos de puesta en marcha	(5,000.00)					
FLUJO BRUTO	(62,500.00)	22,642.50	62,767.50	152,544.54	198,291.00	374,983.92
Capital de Trabajo	(43,686.67)	(3,466.67)	(7,185.76)	(21,144.91)	(1,163.15)	76,647.15
Valor de Perpetuidad						1,339,228.29
FLUJO NETO DEL PROYECTO	(106,186.67)	19,175.83	55,581.74	131,399.63	197,127.85	1,790,859.35

Cuadro 58: Análisis Financiero con Continuidad | Fuente: elaboración propia

ANEXO 20 - Sensibilidad

ANÁLISIS

SENSIBILIDAD 1:
DISMINUYEN INGRESOS 20%

FLUJO DEL PROYECTO

Flujo de caja	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Plan Básico	-	38,400.00	57,600.00	90,720.00	132,480.00	192,000.00
Ingreso por Plan Premium	-	14,400.00	21,600.00	30,720.00	39,600.00	48,960.00
Ingreso por Plan m2	-	72,000.00	108,000.00	168,960.00	236,640.00	328,320.00
Ingreso por Entregas Adicionales	-	2,400.00	3,600.00	5,808.00	8,352.00	11,856.00
INGRESOS ESTIMADOS	-	127,200.00	190,800.00	296,208.00	417,072.00	581,136.00
COSTOS DIRECTOS						
Gasolina y Corredor	-	(5,400.00)	(8,100.00)	(9,000.00)	(12,200.00)	(13,200.00)
Personal Operativo	-	(36,000.00)	(42,000.00)	(42,840.00)	(61,200.00)	(62,424.00)
Insumos para Bodega	-	(3,000.00)	(2,000.00)	(2,000.00)	(2,000.00)	(1,500.00)
Soporte IT	-	(3,600.00)	(3,600.00)	(3,600.00)	(4,200.00)	(4,200.00)
Plataforma del Inventario	-	(360.00)	(360.00)	(600.00)	(600.00)	(600.00)
COSTOS ESTIMADOS	-	(48,360.00)	(56,060.00)	(58,040.00)	(80,200.00)	(81,924.00)
UTILIDAD BRUTA	-	78,840.00	134,740.00	238,168.00	336,872.00	499,212.00
Margen de Contribución %		62%	71%	80%	81%	86%
COSTOS INDIRECTOS						
Gastos de Personal	-	(31,200.00)	(31,200.00)	(49,277.28)	(56,352.00)	(57,517.44)
Marketing	-	(7,500.00)	(7,500.00)	(7,500.00)	(7,500.00)	(7,500.00)
Alquiler de Bodega	-	(28,800.00)	(28,800.00)	(28,800.00)	(57,600.00)	(57,600.00)
Sistema de Vigilancia	-	(3,600.00)	(3,600.00)	(3,600.00)	(4,200.00)	(4,200.00)
Gastos Básicos	-	(8,400.00)	(11,100.00)	(12,000.00)	(16,500.00)	(16,800.00)
Otros	-	(3,200.00)	(3,200.00)	(3,800.00)	(4,100.00)	(4,400.00)
Total Costos Indirectos	-	(82,700.00)	(85,400.00)	(104,977.28)	(146,252.00)	(148,017.44)
EBITDA	-	(3,860.00)	49,340.00	133,190.72	190,620.00	351,194.56
DEPRECIACIÓN						
Depreciación de remodelación		(500.00)	(500.00)	(500.00)	(1,000.00)	(1,000.00)
Depreciación de estantería, mobiliario y equipos de o		(750.00)	(750.00)	(750.00)	(1,500.00)	(1,500.00)
Amortización de aplicación y software		(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)
Depreciación de equipos		(2,500.00)	(3,700.00)	(4,200.00)	(5,000.00)	(5,000.00)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-	(10,610.00)	41,390.00	124,740.72	180,120.00	340,694.56
Impuestos Corporativos 25%		-	(10,347.50)	(31,185.18)	(45,030.00)	(85,173.64)
RESULTADOS DESPUÉS DE IMPUES1	-	(10,610.00)	31,042.50	93,555.54	135,090.00	255,520.92
DEPRECIACIÓN						
Depreciación de remodelación		500.00	500.00	500.00	1,000.00	1,000.00
Depreciación de estantería, mobiliario y equipos de o		750.00	750.00	750.00	1,500.00	1,500.00
Amortización de aplicación y software		3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Depreciación de equipos		2,500.00	3,700.00	4,200.00	5,000.00	5,000.00
NOPAT	-	(3,860.00)	38,992.50	102,005.54	145,590.00	266,020.92
INVERSIONES						
CAPEX	(57,500.00)	-	(12,000.00)	(5,000.00)	(25,500.00)	-
Gastos de puesta en marcha	(5,000.00)					
FLUJO BRUTO	(62,500.00)	(3,860.00)	26,992.50	97,005.54	120,090.00	266,020.92
Capital de Trabajo	(43,686.67)	(3,466.67)	(7,185.76)	(21,144.91)	(1,163.15)	76,647.15
Valor de desecho						55,850.00
FLUJO NETO DEL PROYECTO	(106,186.67)	(7,326.67)	19,806.74	75,860.63	118,926.85	398,518.07

Cuadro 59: Sensibilidad 1 | Fuente: elaboración propia

ANÁLISIS

SENSIBILIDAD 2:
AUMENTAN COSTOS 20%

FLUJO DEL PROYECTO

Flujo de caja	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Plan Básico	-	48,000.00	72,000.00	113,400.00	165,600.00	240,000.00
Ingreso por Plan Premium	-	18,000.00	27,000.00	38,400.00	49,500.00	61,200.00
Ingreso por Plan m2	-	90,000.00	135,000.00	211,200.00	295,800.00	410,400.00
Ingreso por Entregas Adicionales	-	3,000.00	4,500.00	7,260.00	10,440.00	14,820.00
INGRESOS ESTIMADOS	-	159,000.00	238,500.00	370,260.00	521,340.00	726,420.00
COSTOS DIRECTOS						
Gasolina y Corredor	-	(6,480.00)	(9,720.00)	(10,800.00)	(14,640.00)	(15,840.00)
Personal Operativo	-	(43,200.00)	(50,400.00)	(51,408.00)	(73,440.00)	(74,908.80)
Insumos para Bodega	-	(3,600.00)	(2,400.00)	(2,400.00)	(2,400.00)	(1,800.00)
Soporte IT	-	(4,320.00)	(4,320.00)	(4,320.00)	(5,040.00)	(5,040.00)
Plataforma del Inventario	-	(432.00)	(432.00)	(720.00)	(720.00)	(720.00)
COSTOS ESTIMADOS	-	(58,032.00)	(67,272.00)	(69,648.00)	(96,240.00)	(98,308.80)
UTILIDAD BRUTA	-	100,968.00	171,228.00	300,612.00	425,100.00	628,111.20
Margen de Contribución %		64%	72%	81%	82%	86%
COSTOS INDIRECTOS						
Gastos de Personal	-	(37,440.00)	(37,440.00)	(59,132.74)	(67,622.40)	(69,020.93)
Marketing	-	(9,000.00)	(9,000.00)	(9,000.00)	(9,000.00)	(9,000.00)
Alquiler de Bodega	-	(34,560.00)	(34,560.00)	(34,560.00)	(69,120.00)	(69,120.00)
Sistema de Vigilancia	-	(4,320.00)	(4,320.00)	(4,320.00)	(5,040.00)	(5,040.00)
Gastos Básicos	-	(10,080.00)	(13,320.00)	(14,400.00)	(19,800.00)	(20,160.00)
Otros	-	(3,840.00)	(3,840.00)	(4,560.00)	(4,920.00)	(5,280.00)
Total Costos Indirectos	-	(99,240.00)	(102,480.00)	(125,972.74)	(175,502.40)	(177,620.93)
EBITDA	-	1,728.00	68,748.00	174,639.26	249,597.60	450,490.27
DEPRECIACIÓN						
Depreciación de remodelación		(500.00)	(500.00)	(500.00)	(1,000.00)	(1,000.00)
Depreciación de estantería, mobiliario y equipos de o		(750.00)	(750.00)	(750.00)	(1,500.00)	(1,500.00)
Amortización de aplicación y software		(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)
Depreciación de equipos		(2,500.00)	(3,700.00)	(4,200.00)	(5,000.00)	(5,000.00)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-	(5,022.00)	60,798.00	166,189.26	239,097.60	439,990.27
Impuestos Corporativos 25%		-	(15,199.50)	(41,547.32)	(59,774.40)	(109,997.57)
RESULTADOS DESPUÉS DE IMPUES1	-	(5,022.00)	45,598.50	124,641.95	179,323.20	329,992.70
DEPRECIACIÓN						
Depreciación de remodelación		500.00	500.00	500.00	1,000.00	1,000.00
Depreciación de estantería, mobiliario y equipos de o		750.00	750.00	750.00	1,500.00	1,500.00
Amortización de aplicación y software		3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Depreciación de equipos		2,500.00	3,700.00	4,200.00	5,000.00	5,000.00
NOPAT	-	1,728.00	53,548.50	133,091.95	189,823.20	340,492.70
INVERSIONES						
CAPEX	(57,500.00)	-	(12,000.00)	(5,000.00)	(25,500.00)	-
Gastos de puesta en marcha	(5,000.00)					
FLUJO BRUTO	(62,500.00)	1,728.00	41,548.50	128,091.95	164,323.20	340,492.70
Capital de Trabajo	(52,424.00)	(4,160.00)	(8,622.91)	(25,373.89)	(1,395.78)	91,976.58
Valor de desecho						55,850.00
FLUJO NETO DEL PROYECTO	(114,924.00)	(2,432.00)	32,925.59	102,718.06	162,927.42	488,319.28

Cuadro 60: Sensibilidad 2 | Fuente: elaboración propia

ANÁLISIS

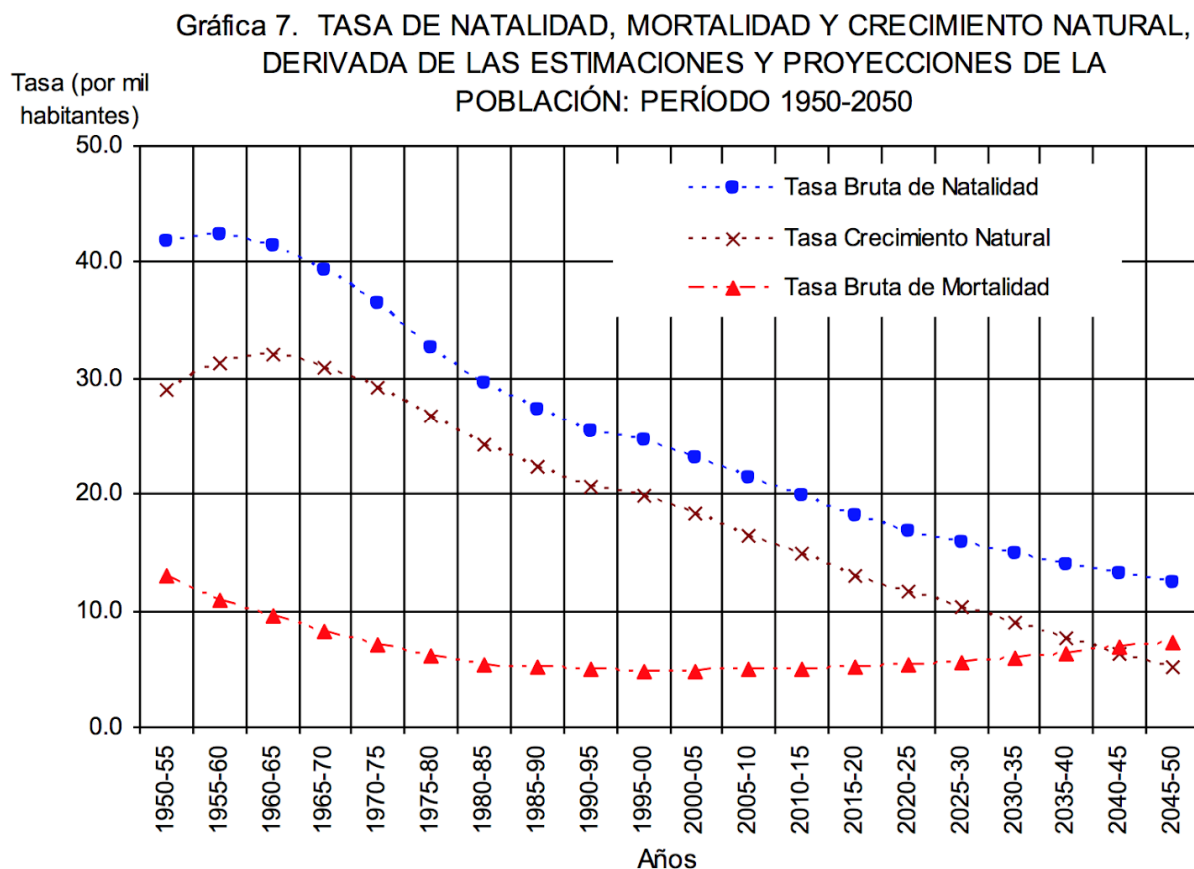
SENSIBILIDAD 3:
MAYOR INVERSIÓN 20%

FLUJO DEL PROYECTO

Flujo de caja	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Plan Básico	-	48,000.00	72,000.00	113,400.00	165,600.00	240,000.00
Ingreso por Plan Premium	-	18,000.00	27,000.00	38,400.00	49,500.00	61,200.00
Ingreso por Plan m2	-	90,000.00	135,000.00	211,200.00	295,800.00	410,400.00
Ingreso por Entregas Adicionales	-	3,000.00	4,500.00	7,260.00	10,440.00	14,820.00
INGRESOS ESTIMADOS	-	159,000.00	238,500.00	370,260.00	521,340.00	726,420.00
COSTOS DIRECTOS						
Gasolina y Corredor	-	(5,400.00)	(8,100.00)	(9,000.00)	(12,200.00)	(13,200.00)
Personal Operativo	-	(36,000.00)	(42,000.00)	(42,840.00)	(61,200.00)	(62,424.00)
Insumos para Bodega	-	(3,000.00)	(2,000.00)	(2,000.00)	(2,000.00)	(1,500.00)
Soporte IT	-	(3,600.00)	(3,600.00)	(3,600.00)	(4,200.00)	(4,200.00)
Plataforma del Inventario	-	(360.00)	(360.00)	(600.00)	(600.00)	(600.00)
COSTOS ESTIMADOS	-	(48,360.00)	(56,060.00)	(58,040.00)	(80,200.00)	(81,924.00)
UTILIDAD BRUTA	-	110,640.00	182,440.00	312,220.00	441,140.00	644,496.00
Margen de Contribución %		70%	76%	84%	85%	89%
COSTOS INDIRECTOS						
Gastos de Personal	-	(31,200.00)	(31,200.00)	(49,277.28)	(56,352.00)	(57,517.44)
Marketing	-	(7,500.00)	(7,500.00)	(7,500.00)	(7,500.00)	(7,500.00)
Alquiler de Bodega	-	(28,800.00)	(28,800.00)	(28,800.00)	(57,600.00)	(57,600.00)
Sistema de Vigilancia	-	(3,600.00)	(3,600.00)	(3,600.00)	(4,200.00)	(4,200.00)
Gastos Básicos	-	(8,400.00)	(11,100.00)	(12,000.00)	(16,500.00)	(16,800.00)
Otros	-	(3,200.00)	(3,200.00)	(3,800.00)	(4,100.00)	(4,400.00)
Total Costos Indirectos	-	(82,700.00)	(85,400.00)	(104,977.28)	(146,252.00)	(148,017.44)
EBITDA	-	27,940.00	97,040.00	207,242.72	294,888.00	496,478.56
DEPRECIACIÓN						
Depreciación de remodelación		(500.00)	(500.00)	(500.00)	(1,000.00)	(1,000.00)
Depreciación de estantería, mobiliario y equipos de of		(750.00)	(750.00)	(750.00)	(1,500.00)	(1,500.00)
Amortización de aplicación y software		(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)	(3,000.00)
Depreciación de equipos		(2,500.00)	(3,700.00)	(4,200.00)	(5,000.00)	(5,000.00)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-	21,190.00	89,090.00	198,792.72	284,388.00	485,978.56
Impuestos Corporativos 25%		(5,297.50)	(22,272.50)	(49,698.18)	(71,097.00)	(121,494.64)
RESULTADOS DESPUÉS DE IMPUESTO	-	15,892.50	66,817.50	149,094.54	213,291.00	364,483.92
DEPRECIACIÓN						
Depreciación de remodelación		500.00	500.00	500.00	1,000.00	1,000.00
Depreciación de estantería, mobiliario y equipos de of		750.00	750.00	750.00	1,500.00	1,500.00
Amortización de aplicación y software		3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Depreciación de equipos		2,500.00	3,700.00	4,200.00	5,000.00	5,000.00
NOPAT	-	22,642.50	74,767.50	157,544.54	223,791.00	374,983.92
INVERSIONES						
CAPEX	(69,000.00)	-	(14,400.00)	(6,000.00)	(30,600.00)	-
Gastos de puesta en marcha	(5,000.00)					
FLUJO BRUTO	(74,000.00)	22,642.50	60,367.50	151,544.54	193,191.00	374,983.92
Capital de Trabajo	(43,686.67)	(3,466.67)	(7,185.76)	(21,144.91)	(1,163.15)	76,647.15
Valor de desecho						55,850.00
FLUJO NETO DEL PROYECTO	(117,686.67)	19,175.83	53,181.74	130,399.63	192,027.85	507,481.07

Cuadro 61: Sensibilidad 3 | Fuente: elaboración propia

ANEXO 21 - Estimaciones y Proyecciones de la Población Total del País, por Sexo y Edad, Años 1950-2050



Gráfica 11: Estimaciones y Proyecciones de la Población | Fuente: (INEC, 2016)

ANEXO 22 - Empresa social

La creciente importancia del capital social

El informe Deloitte "Tendencias Globales de Capital Humano 2018" muestra un cambio profundo que enfrentan los líderes empresariales a nivel mundial: El rápido aumento de lo que llamamos la empresa social. Este cambio refleja la creciente importancia del capital social para configurar el propósito de una organización, guiar sus relaciones con las partes interesadas e influir en su éxito o fracaso final.



¿Qué es una empresa social?

Una empresa social es una organización cuya misión combina el crecimiento de los ingresos y la obtención de beneficios con la necesidad de respetar y apoyar su entorno y la red de partes interesadas. Esto incluye escuchar, invertir y administrar activamente las tendencias que están dando forma al mundo de hoy. Es una organización que asume su responsabilidad de ser un buen ciudadano (tanto dentro como fuera de la organización), que sirve como modelo para sus pares y promueve un alto grado de colaboración en todos los niveles de la organización.

Imagen 8: La creciente importancia del capital social | Fuente: (Deloitte, 2018)

NEEDSPACE SERVICIO DE BODEGA ON DEMAND

Plan de Negocios

Importancia de tendencia por Región

Importancia por región	Américas			Europa, Oriente Medio y África					Asia Pacífico	
	Global	Latino-América y Sur-América	Norte-América	África	Europa Central y del Este	Medio Oriente	Países Nórdicos	Europa Oriental	Asia	Oceanía
El sinfónico C-suite	85.0%	91.7%	84.8%	88.8%	81.5%	83.4%	80.1%	76.9%	90.6%	88.3%
Datos de personas	84.8%	88.2%	85.0%	89.3%	81.4%	86.4%	84.7%	77.2%	90.1%	85.6%
De carreras a experiencias	84.1%	87.2%	80.6%	84.7%	80.3%	81.3%	81.4%	79.8%	91.6%	87.3%
Bienestar	84.0%	88.2%	78.9%	88.0%	75.1%	84.8%	83.3%	80.1%	91.6%	86.6%
El lugar de trabajo hiperconectado	82.1%	85.5%	84.6%	85.0%	72.8%	79.9%	84.3%	78.9%	83.6%	89.0%
Nuevas recompensas	77.4%	85.3%	71.1%	85.6%	74.8%	85.0%	58.8%	69.8%	87.5%	65.6%
Ciudadanía e Impacto social	76.7%	81.0%	76.1%	86.8%	63.6%	76.6%	67.8%	72.0%	83.0%	82.8%
IA, robótica y automatización	72.4%	70.4%	64.5%	70.7%	67.0%	74.5%	83.0%	69.2%	84.1%	73.2%
El dividendo de la longevidad	69.1%	74.8%	59.7%	73.2%	58.1%	70.5%	63.8%	69.2%	76.5%	66.7%
El ecosistema de la fuerza de trabajo	65.4%	72.4%	53.8%	71.2%	61.0%	70.3%	58.0%	60.1%	76.5%	61.5%

n = 11,070

Las cifras representan el porcentaje de respuestas de "importante" o "muy importante"

Cuadro 62: Importancia de tendencia por región | Fuente: (Deloitte, 2018)

ANEXO 23 - QR Code Sticker



Imagen 9: QR Code Sticker – Descripción del detalle elaboración propia | Fuente: (Express Labels, s.f.)

ANEXO 24 – Esquema de Logística



Imagen 10: Esquema Logístico de NeedSpace | Fuente: (Freepik, s.f.)