



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE MANTEQUILLA DE MANÍ EN LA
CIUDAD DE LIMA**

**PRESENTADO POR
ERLAND ALDO LEON MARTELL**

PLAN DE NEGOCIOS

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

LIMA – PERÚ

2018



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

La autora sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

PLAN DE NEGOCIOS

**IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE MANTEQUILLA DE MANÍ EN LA CIUDAD DE LIMA**

**PARA OPTAR
EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**PRESENTADO POR:
ERLAND ALDO LEON MARTELL**

LIMA - PERÚ

2018

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	9
CAPÍTULO I: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES.....	10
1.1. Nombre y razón social.....	10
1.2. Actividad económica o codificación internacional (CIU).....	11
1.3. Ubicación y factibilidad municipal y sectorial.....	11
1.4. Objetivos de la empresa, principio de empresa en marcha.....	15
1.5. Ley de MYPE, Micro y pequeña empresa características.....	15
1.5.1. Referencia normativa.....	15
1.5.2. Definición.....	16
1.5.3. Características.....	16
1.5.4. Cuestión previa.....	17
1.5.5. D.L. 1086: Hasta el 2 de julio del 2013.....	17
1.5.6. La ley MYPE: Después del 2 de julio del 2013.....	17
1.5.7. Ámbito de aplicación.....	18
1.5.8. Exclusiones	18
1.5.9. Extensión.....	19
1.6. Estructura orgánica	20
1.7. Cuadro de asignación de personal.....	20
1.8. Forma jurídica empresarial.....	22
1.9. Registro de marca y procedimiento en INDECOPI	24
1.10. Requisitos y trámites municipales.....	26
1.11. Régimen tributario procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades	30
Cálculo del monto a pagar en el régimen especial.....	34
1.12. Registro de planillas electrónicas.....	35
1.13. Régimen laboral especial y general laboral	39

1.14.	Modalidades de contratos laborales	41
1.15.	Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas	43
CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO		46
2.1.	Descripción del entorno del mercado	46
2.1.1.	Entorno económico	46
2.1.2.	Finanzas públicas y sector externo.....	49
2.1.3.	Tipo de cambio	50
2.1.4.	Análisis Socio – Cultural.....	51
2.1.5.	Análisis Político Legal.....	52
2.1.6.	Análisis Tecnológico	53
2.1.7.	Análisis Demográfico	54
2.1.8.	Análisis FODA	55
2.1.9.	Análisis de las 5 fuerzas de Porter	56
2.1.10.	Cadena de valor	57
2.1.11.	Matriz de posicionamiento.....	58
2.2.	Ámbito de acción del negocio	59
2.3.	Descripción del bien o del servicio	61
2.4.	Estudio de la demanda.....	65
2.5.	Estudio de la oferta	69
2.6.	Determinación de la demanda insatisfecha.....	71
2.7.	Proyecciones y provisiones para comercializar.....	71
2.8.	Descripción de la política comercial	71
2.9.	Cuadro de la demanda proyectada para el negocio.....	75
CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO		76
3.1.	Tamaño del negocio.....	76
3.1.1.	Con relación al mercado:.....	76
3.1.2.	Con relación a los recursos	77
3.2.	Proceso y tecnología.....	80
3.2.1.	Descripción y diagrama de los procesos	80
3.2.2.	Capacidad instalada y operativa.....	85

3.2.3. Cuadro de requerimientos de bienes de capital, e insumos	85
3.2.4. Infraestructura y características físicas.....	86
3.3. Localización del negocio, factores determinantes	87
CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO	90
4.1. Inversión fija	90
4.1.1. Inversión tangible.....	90
4.1.2. Inversión intangible.....	91
4.2. Capital de Trabajo	92
4.3. Inversión total.....	94
4.4. Estructura de la inversión y financiamiento	94
4.5. Fuentes financieras	95
4.6. Condiciones de crédito.....	96
CAPÍTULO V: ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS	98
5.1. Presupuesto de los costos	98
5.2. Punto de equilibrio.....	99
5.3. Estado de ganancias y perdidas	100
5.4. Presupuesto de ingresos.....	100
5.5. Presupuesto de egresos	101
5.6. Flujo de caja proyectado	102
5.7. Balance general	102
CAPÍTULO VI: EVALUACIÓN	103
6.1. Evaluación económica	103
6.2. Evaluación financiera, parámetros de medición	105
6.3. Evaluación social	105
6.4. Impacto ambiental.....	105
CONCLUSIONES.....	107
RECOMENDACIONES	110
ANEXOS	113

Minuta.....	113
Modelo de contrato de trabajo sujeto a modalidad	119
Modelo de contrato de trabajo sujeto a modalidad por inicio o incremento de actividad.....	122
Contrato de alquiler de local comercial.....	125

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Numero de personal y cargos	20
Tabla 2: Planilla de haberes	21
Tabla 3: Servicios contables (externo)	21
Tabla 4: Funciones del personal	21
Tabla 5: Sociedad comercial de Responsabilidad Limitada	22
Tabla 6: Sociedad Anónima Abierta	22
Tabla 7: Sociedad Anónima Cerrada	22
Tabla 8: Sociedad Anónima	23
Tabla 9: Requisitos de inscripción para empresas	30
Tabla 10: Derechos microempresa y pequeña empresa.....	35
Tabla 11: Planilla electrónica.....	36
Tabla 12: Matriz de posicionamiento	58
Tabla 13: Lima Metropolitana – Población por NSE.....	61
Tabla 14: Lima Metropolitana - Población de 3 a 12 años de edad.....	61
Tabla 15: Ventas en toneladas 2008-2015.....	65
Tabla 16: Importaciones de mantequilla y margarina	65
Tabla 17: Producción de mantequilla y margarina	66
Tabla 18: Demanda interna aparente	66
Tabla 19: Demanda en Kg.	68
Tabla 20: Demanda insatisfecha	71
Tabla 21: Proyecciones para comercializar	71
Tabla 22: Precios del producto	75
Tabla 23: Demanda para el proyecto	75
Tabla 24: Total kilos por tipo de presentación	76
Tabla 25: Total productos por tipo de presentación	76
Tabla 26: Total Inversión	77
Tabla 27: Financiamiento	77
Tabla 28: Recursos humanos.....	77
Tabla 29: Maquinaria y/o equipo	78
Tabla 30: Personal	85
Tabla 31: Servicios, insumos y materiales	85

Tabla 32: Características	86
Tabla 33: Matriz de factores	88
Tabla 34: Matriz de Ponderación de Localización	89
Tabla 35: Inversión fija tangible	91
Tabla 36: Inversión intangible.....	92
Tabla 37: Capital de trabajo para 1 mes	93
Tabla 38: Inversión total	94
Tabla 39: Estructura de la inversión y financiamiento	94
Tabla 40: Fuentes financieras	95
Tabla 41: Condiciones de crédito	96
Tabla 42: Cronograma de pagos.....	97
Tabla 43: Presupuesto de costos	98
Tabla 44: Punto de equilibrio.....	99
Tabla 45: Estado de ganancias y perdidas	100
Tabla 46: Presupuesto de ingresos	100
Tabla 47: Presupuesto de egresos.....	101
Tabla 48: Flujo de caja proyectado	102
Tabla 49: Costo promedio ponderado de capital (WACC)	103
Tabla 50: VAN –TIR	103
Tabla 51: VAN.....	103
Tabla 52: TIR.....	104
Tabla 53: VANF - TIRF.....	105

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Solicitud de reserva de nombre	10
Gráfico 2: Centro de operaciones.....	12
Gráfico 3: Plano de ubicación.....	12
Gráfico 4: Vista aérea.....	13
Gráfico 5: Zonificación del Distrito de Ate	14
Gráfico 6: Organigrama.....	20
Gráfico 7: Formulario para Declaración Jurada para la Obtención de Licencia....	28
Gráfico 8: Declaración jurada de observancia de condiciones de seguridad	29
Gráfico 9: Beneficios de trabajadores	41
Gráfico 10: Modalidades de contratación	43
Gráfico 11: Modelo contrato compraventa	44
Gráfico 12: Producto bruto interno	47
Gráfico 13: Inflación	48
Gráfico 14: Resultado fiscal y balance en cuenta corriente.....	50
Gráfico 15: Tipo de cambio	51
Gráfico 16: Población total y tasa de crecimiento promedio anual	51
Gráfico 17: Perú Indicadores demográficos estimados por quinquenios.....	52
Gráfico 18: Perú – Población y tasa de crecimiento	55
Gráfico 19: Análisis FODA.....	55
Gráfico 20: Lima Metropolitana	60
Gráfico 21: Lima Metropolitana NSE	61
Gráfico 22: Demanda mantequilla y margarina Perú.....	67
Gráfico 23: Presentación del producto envasado.....	72
Gráfico 24: Diagrama de flujo de elaboración de mantequilla de maní	80
Gráfico 25: Infraestructura.....	86
Gráfico 26: Punto de equilibrio	99

RESUMEN EJECUTIVO

El Presente Plan de Negocios tiene por título “Implementación de una Empresa Productora y Comercializadora de Mantequilla de Mani en la Ciudad de Lima”.

La Empresa estará ubicada en Urbanización Santa Martha, Av. San Carlos, Ate, Lima. Se acondicionará una estructura dentro de las instalaciones para que sirva de oficina.

El ámbito de acción del negocio es Lima Metropolitana. se considera el NSE A y B. Asimismo consideramos las amas de casa, que buscan una alimentación saludable para las loncheras de sus hijos en edad escolar, entre los 3 a 12 años.

LEOMAR S.A.C., será una Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.).

En la evaluación económica se ha podido determinar que el negocio es rentable por que el TIR es de 46.90%, el VAN es de S/. 130,965.28.

CAPÍTULO I: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

1.1. Nombre y razón social

El nombre de la empresa es la carta de presentación ante el público, y por tanto la primera impresión, por esta razón buscamos que sea positiva buscando así alcanzar los objetivos planteados. El nombre Legal que se registrará en SUNARP será LEOMAR S.A.C.

A través de este nombre la empresa es conocida; es su atributo legal, el cual figurará en la escritura o el documento donde conste su creación. Permite identificar tanto a la persona jurídica como a los integrantes de la compañía y da seguridad sobre su legalidad. La razón social se utiliza a nivel formal, administrativo y jurídico.

sunarp ANEXO 1: FORMULARIO

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA

SEÑOR REGISTRADOR DEL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS:

Yo, _____ identificado con:
DNI* CIP CE OTROS _____ N° _____
en mi calidad de (titular socio abogado notario representante) domiciliado en _____, distrito de _____, Provincia de _____, ante Ud. con el debido respeto me presento y digo:

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA para:
Constitución Modificación de Estatuto

Podrá indicar hasta 03 nombres y de forma opcional sus correspondientes abreviaturas tratándose de denominaciones.¹
Sólo se concederá la reserva de un nombre (completo o abreviado) de forma excluyente.

NOMBRE COMPLETO DE LA PERSONA JURÍDICA OBLIGATORIO	NOMBRE ABREVIADO DE LA PERSONA JURÍDICA OPCIONAL
1. _____	1. _____
2. _____	2. _____
3. _____	3. _____

TIPO DE PERSONA JURÍDICA: (Marque una opción)
 S.A. ASOCIACIÓN S.R.L. COMITÉ S. CIVIL
 S.A.C. E.I.R.L. COOPERATIVA OSB
 OTROS (precisar el tipo de persona jurídica) _____

NOMBRE (S) Y APELLIDOS DE TODOS LOS INTEGRANTES DE LA PERSONA JURÍDICA EN CONSTITUCIÓN O NOMBRE DE LA PERSONA JURÍDICA CONSTITUIDA EN CASO DE MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS O NOMBRE DE LAS PERSONAS AUTORIZADAS PARA LA FORMALIZACIÓN (letra imprenta):

_____	_____
_____	_____

Lima, _____ de _____ del 20 ____

Firma del Solicitante

¹ También podrá solicitar la reserva de nombre ingresando a la página web www.sunarp.gob.pe; servicios en línea, donde podrá indicar hasta cinco (5) nombres y de forma opcional sus abreviaturas tratándose de denominaciones.

PERU PROGRESO

Gráfico 1: Solicitud de reserva de nombre
Fuente: SUNARP

1.2. Actividad económica o codificación internacional (CIIU)

La Clasificación Internacional Industrial Uniforme (siglas: CIIU) o, en inglés, International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (abreviada como ISIC), es la clasificación sistemática de todas las actividades económicas cuya finalidad es la de establecer su codificación armonizada a nivel mundial. Es utilizada para conocer niveles de desarrollo, requerimientos, normalización, políticas económicas e industriales, entre otras utilidades.

Cada país tiene, por lo general, una clasificación industrial propia, en la forma más adecuada para responder a sus circunstancias individuales y al grado de desarrollo de su economía. Puesto que las necesidades de clasificación industrial varían, ya sea para los análisis nacionales o para fines de comparación internacional. La Clasificación Internacional Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU) permite que los países produzcan datos de acuerdo con categorías comparables a escala internacional.

En el caso de nuestro producto la mantequilla o crema de maní es el siguiente:

Sector	:	Industrial
Industria	;	Manufacturera
CIIU	:	1079
Descripción	;	Preparación de maní tostado, molido, mantequilla de maní, harina.

1.3. Ubicación y factibilidad municipal y sectorial

La empresa estará ubicada en Urbanización Santa Martha, Av. San Carlos, Ate, Lima. Se acondicionará una estructura dentro de las instalaciones para que sirva de oficina.



Gráfico 2: Centro de operaciones

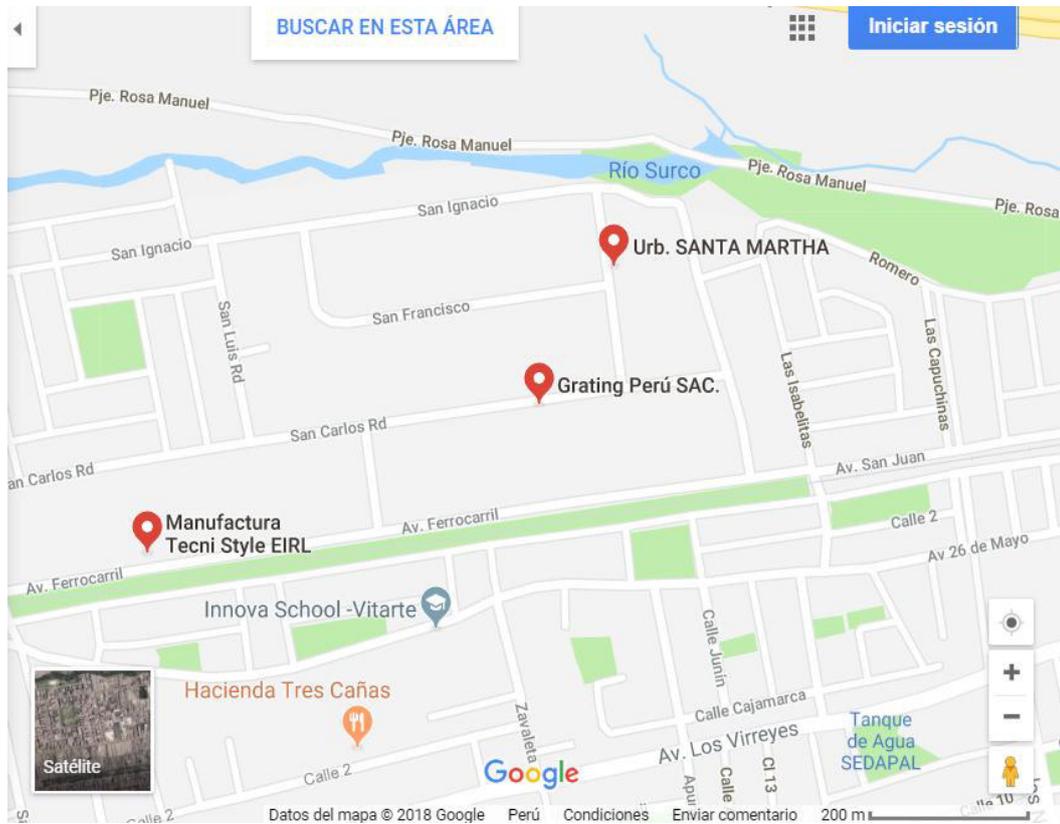


Gráfico 3: Plano de ubicación

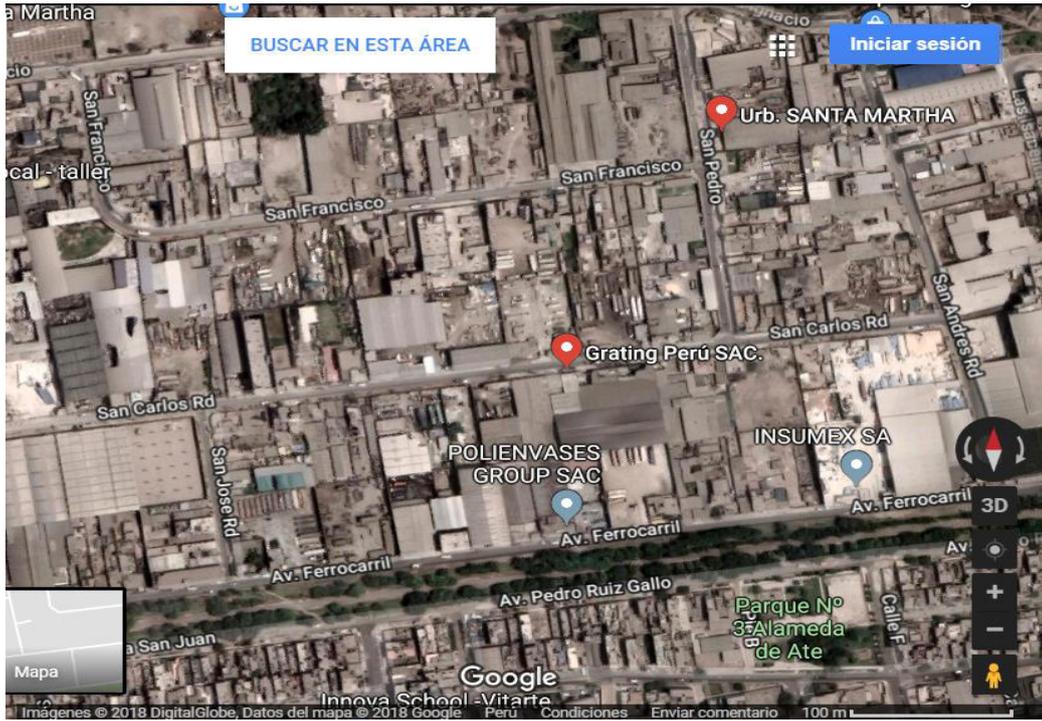


Gráfico 4: Vista aérea

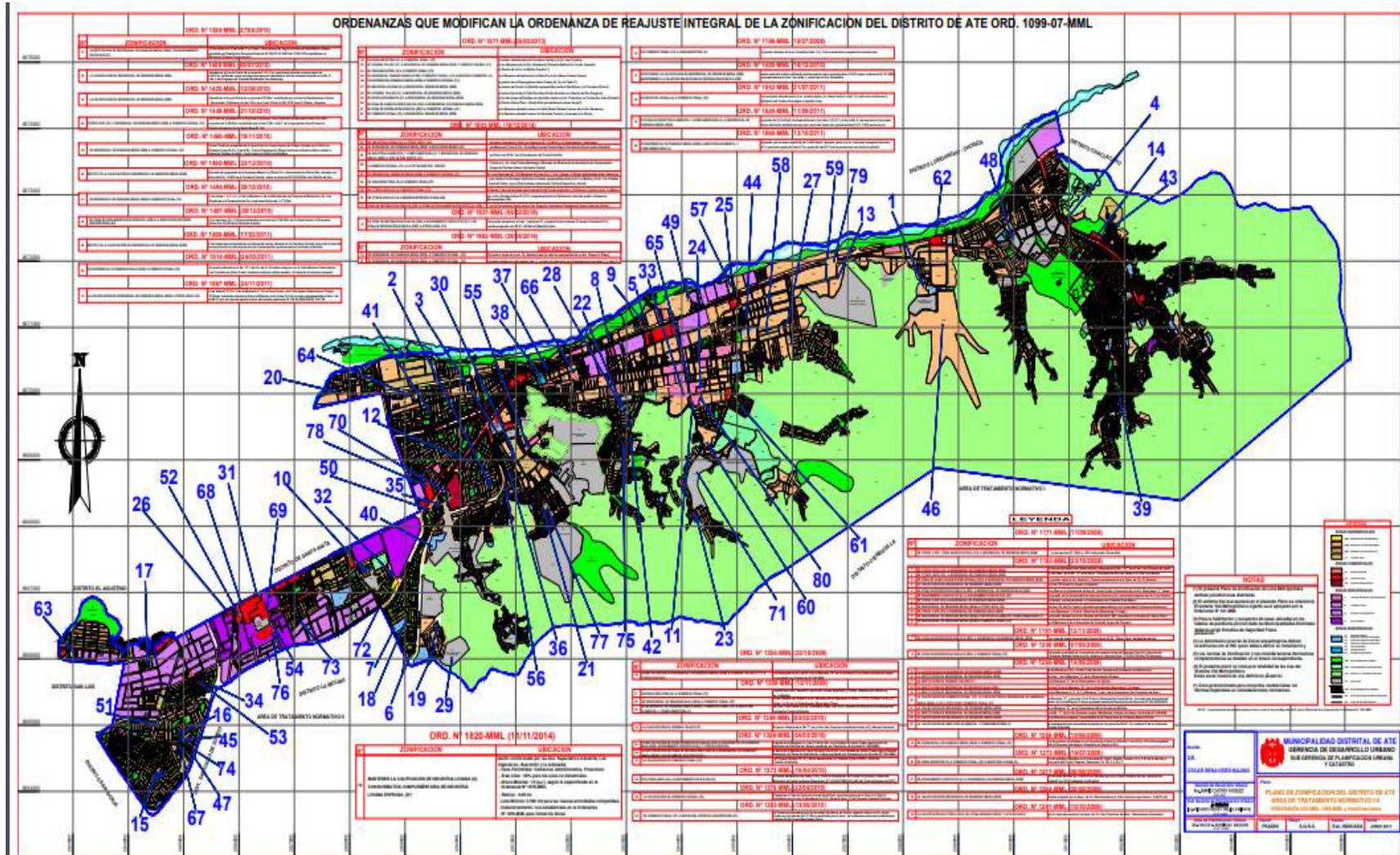


Gráfico 5: Zonificación del Distrito de Ate
 Fuente: Municipalidad de Ate

1.4. Objetivos de la empresa, principio de empresa en marcha

Misión: Producir y comercializar productos de calidad en base a maní.

Visión: Ser líderes en la producción de productos derivados del maní.

Objetivos:

1. Posicionarnos en el mercado
2. Lograr una participación del 5% en el primer año.
3. Producir productos de calidad
4. Lograr ampliar el área geográfica de influencia de la empresa tanto en el mercado local como en el internacional.

1.5. Ley de MYPE, Micro y pequeña empresa características.

1.5.1. Referencia normativa

1. Constitución Política del Perú de 1993: Artículo 59, Rol Económico del Estado.
2. Decreto Supremo 007-2008-TR (30/9/2008): TÚO de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE.
3. Ley 28015: (3/7/2003) Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.
4. Decreto Supremo 009-2003-TR (9/9/2003): Reglamento de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.
5. Ley 29034 (10/06/2007): Establece la homologación de los contratos de obra con los contratos de bienes y servicios que celebren las MYPE con el estado para poder otorgar la retención del 10% del monto total del contrato como garantía de fiel cumplimiento.
6. Decreto Legislativo 1086 (28/6/2008): Aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.
7. Decreto Supremo 008-2008-TR (30/9/2008):
8. Reglamento del TÚO de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.

9. Ley 29566 (28/07/2010): modifica disposiciones para mejorar el clima de inversión y facilitar el cumplimiento de obligaciones tributarias.
10. Ley 29903 (19/07/2012): Ley de reforma del sistema privado de pensiones.
11. Ley 30056 (2/7/2013): Ley que modifica leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. (Véase: Artículo 10, 11 y Tercera Disposición Complementaria Transitoria).

1.5.2. Definición

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Siendo la Unidad económica generadora de rentas de tercera categoría conforme a la Ley del Impuesto a la Renta, con una finalidad lucrativa.

1.5.3. Características

1. Reducen o minimizan el sobre costo Laboral
2. Maximiza la rentabilidad de la empresa con relación a los tributos a pagar.
3. Con referencia a las inspecciones y multas tienen un descuento importante atendiendo a su característica de MYPE siendo apoyadas por el estado.
4. Permite acceso a la seguridad social y/o al sistema de seguro integrado (SIS).
5. Brindan empleo a más de 80% de la Población Económicamente Activa.
6. Proporcionan puestos de trabajo.
7. Reducen la pobreza.
8. Incentivan el espíritu empresarial.
9. Mejoran distribución de ingresos.
10. Contribuyen al crecimiento económico.

1.5.4. Cuestión previa

Los factores para establecer sus características varían a partir de la fecha de la publicación (2/7/2013) de la Ley 30056:

“Disposición Complementaria Transitoria

(...)

Tercera: Régimen de las micro y pequeñas empresas constituidas antes de la vigencia de la presente Ley.

Las empresas constituidas antes de la entrada en vigencia de la presente Ley se rigen por los requisitos de acogimiento al régimen de las micro y pequeñas empresas regulados en el Decreto Legislativo 1086.

(Concordancia con la Segunda Disposición Complementaria Transitoria Ley MYPE)”.

1.5.5. D.L. 1086: Hasta el 2 de julio del 2013.

MICROEMPRESA	
Número de trabajadores	No tiene mínimo ni máximo de trabajadores
Ventas anuales	Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (*)
PEQUEÑA EMPRESA	
Número de trabajadores	De uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.
Ventas anuales	Hasta el monto máximo de 1,700 UIT (*)

1.5.6. La ley MYPE: Después del 2 de julio del 2013.

MICROEMPRESA	
Ventas anuales	Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (*)
PEQUEÑA EMPRESA	
Ventas anuales	Superior a 150 UIT (S/. 622,500 soles) y hasta el monto máximo de 1,700 UIT (*) (S/. 7'055,000 soles)
MEDIANA EMPRESA	
Ventas anuales	Superior a 1,700 UIT (S/. 7'055,00 soles) y hasta el monto máximo de 2,300 UIT (*) (S/ 9'545,000 soles)

En el caso de LEOMAR S.A.C. se considera una pequeña empresa pues las ventas anuales superan a las 150 Unidades Impositivas Tributarias.

1.5.7. Ámbito de aplicación

Sólo se aplica a la micro y pequeña empresa que se encuentren debidamente registrada en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE). El régimen laboral especial no es aplicable a la micro y pequeña empresa sujeta a otros regímenes laborales especiales, con excepción de la microempresa sujeta al Régimen Especial Agrario de la Ley N° 2736.

El Régimen Laboral Especial establecido en la Ley no es aplicable al trabajador sujeto al régimen laboral general que cesa con posterioridad a la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086 y es nuevamente contratado por el mismo empleador, bajo cualquier modalidad, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese.

1.5.8. Exclusiones

No están comprendidas en el presente régimen laboral especial las micro y pequeñas empresas que, no obstante cumplir con las características:

1. Constituyan grupo económico o vinculación económica conforme a lo previsto en el artículo 4 del Reglamento de la Ley MYPE;
2. Tengan vinculación económica con otras empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no cumplan con dichas características;
3. Falseen información;
3. Dividan sus unidades empresariales; o,
4. Se dediquen al rubro de bares, discotecas, juegos de azar y afines. Las actividades afines son determinadas por el MTPE.

Se limita sólo a las microempresas que no se han constituido como personas jurídicas.

- Recae sobre los parientes consanguíneos hasta segundo grado (relación trabajador y titular de la empresa) y la cónyuge.
- Admite pacto contrario sólo en los parientes consanguíneos hasta segundo grado (v.g. padre-hijo, abuelo-nieto o hermanos).
- Los efectos es que no genera relación laboral y el régimen con sus beneficios no le son alcanzados.

(Concordancia con el art. 60 de la Ley MYPE y Segunda Disposición Complementaria, Transitoria y Derogatoria del TUO 728, D.S. 0003-97-TR).

1.5.9. Extensión

Sólo podrán acogerse al régimen laboral de la microempresa:

- Las juntas o asociaciones o agrupaciones de propietarios o inquilinos en régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional.
- Las asociaciones o agrupaciones de vecinos,
- No deberán exceder de diez (10) trabajadores.
- Recae sobre trabajadores que les prestan servicios en común de vigilancia, limpieza, reparación, mantenimiento y similares.

(Concordancia con la Sexta Disposición Complementaria Final de la Ley MYPE).

1.6. Estructura orgánica

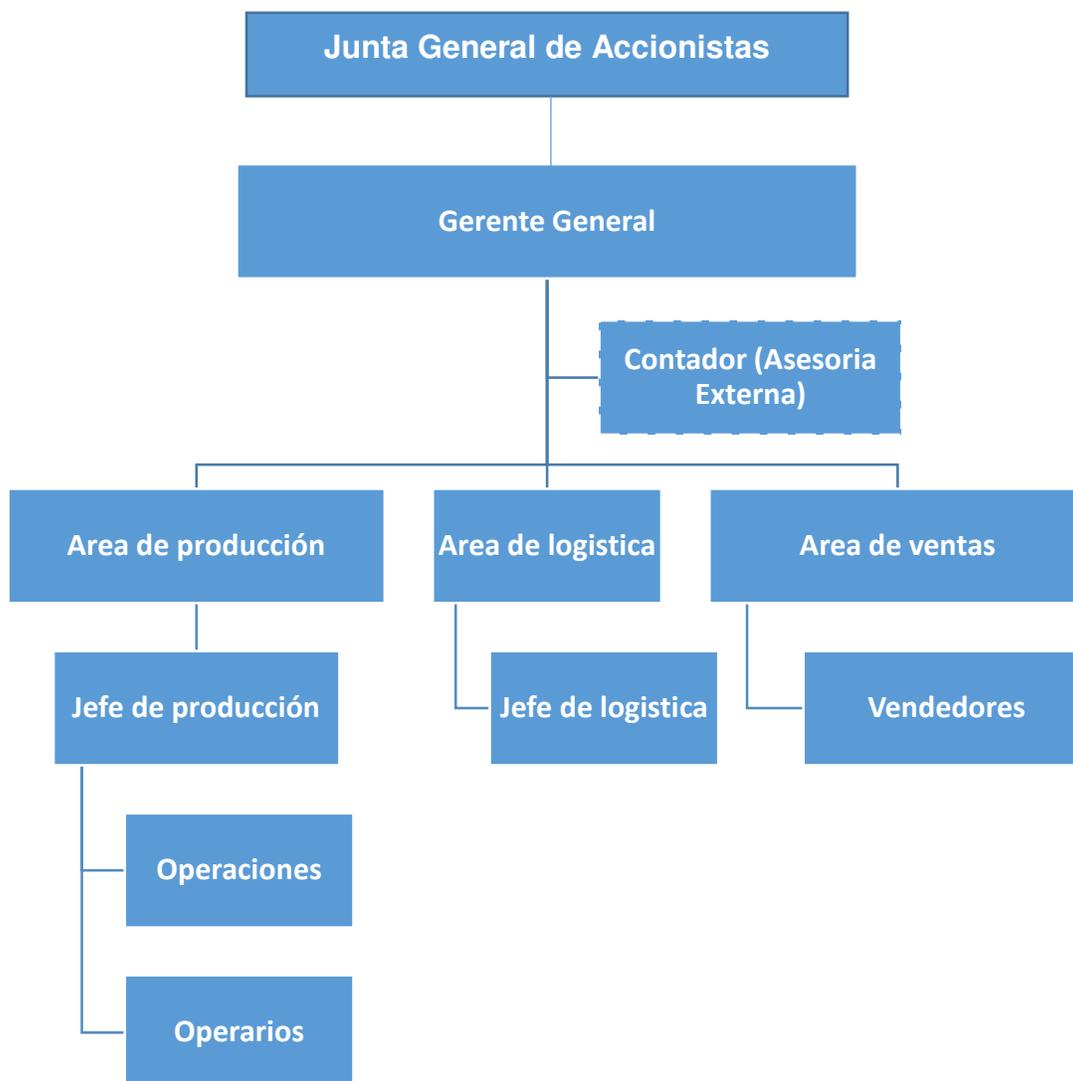


Gráfico 6: Organigrama

Fuente: Elaboración propia

1.7. Cuadro de asignación de personal

Tabla 1: Numero de personal y cargos

Nombre de la unidad	Número de cargos	Denominación del cargo estructurado	Denominación del cargo calificado
Gerente General	1	Administrador	Lic. Administración
Dpto. de producción	1 5	Control de Producción Operaciones	Ingeniero agroindustrial Operarios
Dpto. logística	1	Jefe de logística	Lic. Administración
Área de ventas	2	Vendedores	Técnico

Tabla 2: Planilla de haberes

Cargo		Sueldo Mensual	Total sueldo	ESSALUD	2 Gratificaciones al año	Total Mensual	Total Anual	Vacaciones	Total General
Gerente General	1	S/.2,000.00	S/.2,000.00	S/.180.00	S/.2,000.00	S/.2,180.00	S/.29,160.00	S/.1,000.00	S/.30,160.00
Jefe de logística	1	S/.1,500.00	S/.1,500.00	S/.135.00	S/.1,500.00	S/.1,635.00	S/.19,620.00	S/.750.00	S/.20,370.00
Jefe de producción	1	S/.1,500.00	S/.1,500.00	S/.135.00	S/.1,500.00	S/.1,635.00	S/.19,620.00	S/.750.00	S/.20,370.00
Operarios	5	S/.930.00	S/.4,650.00	S/.418.50	S/4,650.50	S/.5,068.50	S/.65,472.50	S/.465.00	S/.67,797.50
Vendedor e Impulsador	2	S/.930.00	S/.1,860.00	S/.167.40	S/.930.00	S/.2,027.40	S/25,258.80	S/.465.00	S/.26,188.80
Total	10	S/.6,860.00	S/.11,510.00	S/.1,058.90	S/.10,580.50	S/.12,545.90	S/.159,130.00	S/.3,430.00	S/.165,490.80

Tabla 3: Servicios contables (externo)

Cargo		Mensual	Anual
Contador	1	500	6000

Tabla 4: Funciones del personal

PUESTO	FUNCIONES
Gerente General	<ul style="list-style-type: none"> Planifica los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo. Es el vocero y representante de la organización ante los representantes de otras entidades ya sea gubernamentales, autoridades locales o nacionales, prensa y medios de comunicación Realiza las negociaciones y representa los intereses de la organización ante los proveedores, clientes, grupos de presión, organismos gubernamentales y no gubernamentales Fomenta la creación de una filosofía de trabajo que se convierta en la cultura organizacional acorde a las tendencias de la sociedad.
Jefe de Logística	<ul style="list-style-type: none"> Planifica y ejecuta los planes de compra y abastecimiento Gestionar el inventario óptimo para evitar sobre-stock y roturas de stock. Optimizar la cadena de abastecimiento proponiendo mejoras innovadoras.
Jefe de producción	<ul style="list-style-type: none"> Se encarga de elaborar las estrategias de producción, tomar decisiones y de planificar los procesos. Debe tener muy presente la metodología lean manufacturing para ir mejorando continuamente la capacidad de producción de la empresa. El director de producción también puede llamarse jefe de producción o gerente de producción.
Vendedores	<ul style="list-style-type: none"> Brinda asesoría personalizada a los clientes potenciales mediante visitas. Promociona las novedades y beneficios de nuestros productos.
Operarios	<ul style="list-style-type: none"> Son las personas que realizan un trabajo directo en la fábrica de transformación de la materia prima en producto, siguiendo los requisitos de calidad impuestos por el cliente. Para realizar su trabajo correctamente se apoyan en los documentos de producción como pueden ser planos o especificaciones técnicas.
Contador (externo)	<ul style="list-style-type: none"> Procesar, codificar y contabilizar los diferentes comprobantes por concepto de activos, pasivos, ingresos y egresos, mediante el registro numérico de la contabilización de cada una de las operaciones, así como la actualización de los soportes adecuados para cada caso, a fin de llevar el control sobre las distintas partidas que constituyen el movimiento contable y que dan lugar a los balances y demás reportes financieros. Verificar que las facturas recibidas en el departamento contengan correctamente los datos fiscales de la empresa que cumplan con las formalidades requeridas. Registrar las facturas recibidas de los proveedores, a través del sistema computarizado administrativo para mantener actualizadas las cuentas por pagar. Revisar el cálculo de las planillas de retención de Impuesto sobre la renta del personal emitidas por los empleados, y realizar los ajustes en caso de no cumplir con las disposiciones.

1.8. Forma jurídica empresarial

Tabla 5: Sociedad comercial de Responsabilidad Limitada

CARACTERÍSTICAS	De 2 a 20 socios participacionistas
DENOMINACIÓN	La denominación es seguida de las palabras "Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada", o de las siglas "S.R.L."
ÓRGANOS	Junta General de Socios y Gerencia
CAPITAL SOCIAL	Representado por participaciones y deberá estar pagada cada participación por lo menos en un 25%
DURACIÓN	Indeterminada
TRANSFERENCIA	La transferencia de participaciones se formaliza mediante escritura pública y debe inscribirse en el Registro Público de Personas Jurídicas.

Tabla 6: Sociedad Anónima Abierta

CARACTERÍSTICAS	Es aquella que realizó oferta primaria de acciones u obligaciones convertibles en acciones, tiene más de 750 accionistas, más del 35% de su capital pertenece a 175 o más accionistas, se constituye como tal o sus accionistas deciden la adaptación a esta modalidad.
DENOMINACIÓN	La denominación es seguida de las palabras "Sociedad Anónima Abierta", o de las siglas "S.A.A."
ÓRGANOS	Junta General de Accionistas, Directorio y Gerencia
CAPITAL SOCIAL	Representado por participaciones y deberá estar pagada cada participación por lo menos en un 25%
DURACIÓN	Determinado o Indeterminado
TRANSFERENCIA	La transferencia de acciones debe ser anotada en el Libro de Matrícula de Acciones de la Sociedad.

Tabla 7: Sociedad Anónima Cerrada

CARACTERÍSTICAS	De 2 a 20 accionistas.
DENOMINACIÓN	La denominación es seguida de las palabras "Sociedad Anónima Cerrada", o de las siglas "S.A.C."
ÓRGANOS	Junta General de Accionistas, Directorio (opcional) y Gerencia
CAPITAL SOCIAL	Aportes en moneda nacional y/o extranjera y en contribuciones tecnológicas intangibles.
DURACIÓN	Determinado o Indeterminado
TRANSFERENCIA	La transferencia de acciones debe ser anotada en el Libro de Matrícula de Acciones de la Sociedad.

Tabla 8: Sociedad Anónima

CARACTERÍSTICAS	2 accionistas como mínimo. No existe número máximo.
DENOMINACIÓN	La denominación es seguida de las palabras "Sociedad Anónima", o de las Siglas "S.A."
ÓRGANOS	Junta General de Accionistas, Directorio y Gerencia.
CAPITAL SOCIAL	Aportes en moneda nacional y/o extranjera, y en contribuciones tecnológicas intangibles.
DURACIÓN	Determinado o Indeterminado
TRANSFERENCIA	La transferencia de acciones debe ser anotada en el Libro de Matrícula de Acciones de la Sociedad.

Fuente: Ley General de sociedades

LEOMAR S.A.C., será una Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.). Elegimos este tipo de sociedad por lo siguiente:

1. Puede funcionar sin directorio.
2. El hecho de que uno de los requisitos de la SAC sea un máximo de 20 accionistas, no implica que vea limitada su posibilidad de manejar grandes capitales.
3. Que una SAC tenga como máximo 20 accionistas no implica que se vea afectada la posibilidad de manejar grandes capitales.
4. La sociedad anónima cerrada no tiene acciones inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores. Es posible que en su estatuto se establezca un Directorio facultativo, es decir que cuente o no con uno; y cuenta con una auditoría externa anual si así lo pactase el estatuto o los accionistas.
5. No es relevante el volumen económico de la empresa, puede ser grande o pequeño, pero sí es importante el número reducido de accionistas que la conforma.
6. Puede o no tener directorio y funcionar solo con gerente general.

1.9. Registro de marca y procedimiento en INDECOPI

Al constituir una empresa esta puede funcionar con el nombre de la sociedad y si lo prefiere puede registrar una marca o nombre comercial ante INDECOPI, debiendo realizar los siguientes tramites:

Los trámites para registrar una marca duran en promedio cuatro meses. El registro de marca es válido por 10 años. Pasado este periodo de tiempo se debe tramitar una renovación. Este registro solo funciona dentro del Perú, no es válido para el extranjero.

Requisitos

- Descargar el formato de solicitud de registro de marca del portal Web de INDECOPI.
- Se debe presentar tres ejemplares de esta solicitud, uno de los cuales servirá de cargo. Se debe indicar los datos de identificación del solicitante, incluyendo su domicilio para que se le remitan las notificaciones.
- En caso de contar con un representante deberá adjuntar los poderes correspondientes.
- Se deberá presentar las cuatro partes de la marca que se va registrar. Los elementos gráficos, se deberá adjuntar en tres copias de aproximadamente 5 cm de largo y 5 cm de ancho y a colores.
- Determinar expresamente cuáles son los productos, servicios o actividades económicas que se desea registrar con la marca. INDECOPI utiliza la clasificación Niza para estos efectos.
- Adjuntar la constancia de pago del derecho de trámite, cuyo costo es 556.71 nuevos soles. El costo de este trámite es equivalente al 14.46% de una Unidad Impositiva Tributaria (UIT).

Etapas de trámites

- Examen de forma: Se presentan y se revisa que los documentos presentados cumplan los requisitos. Si hubiera errores, deberán ser subsanados.
- Publicación: Si todos los documentos están en regla, INDECOPI ordena la publicación de la solicitud en el diario oficial El Peruano.
- Oposición: Si alguien se opone al registro de tu marca, tiene treinta días para presentar un recurso de oposición y fundamentar sus razones.
- Resolución: En caso de que no haya oposición, la autoridad otorga el registro de marca.

Por lo tanto, para el registro del nombre de nuestra empresa: LEOMAR S.A.C, cumpliremos con los requisitos señalados, conociendo las etapas por la cual será procesada toda la información brindada.



**Solicitud de Búsqueda
de Antecedentes
(Servicio Opcional)**

Fonética	(Marcar con un "X" la opción deseada)	Figurativa
----------	--	------------

SOLICITANTE:

Nombres y Apellidos / Razón Social (Nombre de la persona natural o jurídica a la que se emitirá la <u>Boleta de Venta o Factura</u> . Por favor, llene con letra clara y legible)		Nº DNI / Nº RUC / Nº C.E.
Teléfono:	E-mail:	

Nota: Los resultados se entregarán con la presentación de la Boleta de Venta o Factura. Para el caso de **Búsquedas Figurativas**, el **reporte o resultado** se emitirá con el nombre aquí consignado.

DATOS DE LA SOLICITUD:

Para atender su solicitud es **INDISPENSABLE** que consigne los siguientes datos:

ANTECEDENTES FONÉTICOS	
Denominación / Nombre del Titular	Clase (s)
ANTECEDENTES FIGURATIVOS (Debe adjuntar copia del logotipo)	
Descripción del logotipo	Clase (s)

Importante:

- Se deja constancia que la presente búsqueda de antecedentes no es definitiva para el registro de un signo, pues una vez presentada la solicitud, la Dirección de Signos Distintivos efectuará el examen correspondiente.
- La entrega del resultado o reporte de búsqueda de antecedentes fonéticos en una clase demora aproximadamente 30 minutos. La búsqueda de antecedentes fonéticos en más de una clase, por titular, denunciante y denunciado se entregarán en un día (01) hábil.
- Las búsquedas de antecedentes figurativos demorarán entre tres (03) y diez (10) días hábiles, dependiendo del número de clases solicitadas. El plazo se cuenta desde el día siguiente de su presentación y el resultado o reporte se entregará al día siguiente de vencido el plazo.
- El plazo máximo para recoger los reportes es de 30 días calendario, concluido ese plazo, la información será destruida y no habrá lugar a reclamo.

1.10. Requisitos y trámites municipales

Para el otorgamiento de la licencia de funcionamiento, la municipalidad evaluará los siguientes aspectos:

- Zonificación y compatibilidad de uso.

- Condiciones de seguridad en Defensa Civil, cuando dicha evaluación constituya facultad de la municipalidad. Cualquier aspecto adicional será materia de fiscalización posterior.
- Para el otorgamiento de la Licencia de Funcionamiento son exigibles, los siguientes requisitos:
- Solicitud de Licencia de Funcionamiento con carácter de declaración jurada que incluya:
- Número de RUC y DNI o carné de extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.
- DNI o carné de extranjería del representante legal en caso de personas jurídicas, u otros entes colectivos, o tratándose de personas naturales que actúen mediante representación.
- Vigencia de poder del representante legal, en el caso de personas jurídicas u otros entes colectivos. Tratándose de representación de personas naturales, se requerirá carta poder con firma legalizada.
- Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad o Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de Detalle o Multidisciplinaria, según corresponda.
- Recibo de pago por derecho de trámite; el monto a pagar por derecho de trámite depende de que, si se requiere o no una inspección previa, por ejemplo:
- Para la certificación de las condiciones de seguridad (requisito 3) de parte de defensa civil a detalle o multidisciplinaria se clasifican las solicitudes según sea el caso en tres grupos.

 SOLICITUD CON CARÁCTER DE DECLARACIÓN JURADA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO - LEY N° 28976		IDENTIFICACIÓN DE GRUPO <input type="checkbox"/> G1 <input type="checkbox"/> G2 <input type="checkbox"/> G3		
N° 0000		<input type="checkbox"/> LICENCIA TEMPORAL <input type="checkbox"/> AL <input type="checkbox"/>		
I.- PROCEDIMIENTO QUE SOLICITA (Marcar procedimiento que corresponda) Cesionario (Indique) <input type="checkbox"/> Persona natural <input type="checkbox"/> Año				
1	Apertura	Conjunta con anuncio simple	2	Revisión de Área
2	Borrador anuncio, galería y centro comercial (L.A. Corporativa)	A. Anuncio a tachado y/o todo	3	Ampliación de giro comercial
3	Cesionario	B. Luminoso o iluminado y/o todo	4	Por cambio de razón social
4	Duplicado de Licencia	C. Caso (L.A. Funcionamiento y autorización conjunta)	5	Otros datos vinculados con la Licencia
II.- DATOS DEL ADMINISTRADO: Persona Natural o Jurídica Apellidos y Nombres o Razon Social <input type="checkbox"/> Persona jurídica				
Dirección Fiscal (Av. - Calle - Jirón - Pasaje) No. Interior Ma. Lote Urb. - Camp. - Avda. - ALVARO, etc.				
REPRESENTANTE LEGAL: Apellidos y Nombres Domicilio Teléfono				
III.- DATOS DEL ESTABLECIMIENTO: ACTIVIDAD ECONOMICA, TIPO, UBICACIÓN GEOGRÁFICA <input type="checkbox"/> COMERCIAL <input type="checkbox"/> INDUSTRIAL <input type="checkbox"/> SERVICIO Sector catastral Zona				
Av. - Calle - Jirón - Pasaje No. Interior Ma. Lote Estructura				
Zona Urbana (Z.U. - Camp. - Avda. - ALVARO, P.F.O., Agrup., etc.) Bloque Grupo Ma. Lote Nivel (piso) Dpto.				
Área destinada a la actividad Número Comercial (si lo hubiera)				
M2	N° ESTACIONAMIENTO	NOMBRE COMERCIAL		
Giro Principal Giro Secundario				
IV.- DETALLE DEL ANUNCIO PUBLICITARIO Tipo de anuncio publicitario A) (simple adherido a tachado y/o todo) B) (luminoso o iluminado y/o todo) am. HORA pm.				
LEYENDA (ANUNCIO) LEYENDA (TOLDO)				
Base Alto Total m2 Material predominante Largo Ancho Uso (uso al que se destina) Material predominante				
V.- DETALLE DE UBICACIÓN (indicar ubicación física del establecimiento) VI.- CESA DE LICENCIA (indicar número y nombre o razón social del titular) Declaro bajo juramento que el local con Licencia de Funcionamiento otorgada a mi persona, ha dejado de realizar actividad comercial por el cual solicito con carácter de CESA de la Licencia N° Cese de Licencia APROXIMACION AUTOMÁTICA, Art. 12° Ley 28976.				
DECLARO BAJO JURAMENTO, que los datos consignados en la presente solicitud, son verdaderos y verídicos, con las excepciones y variaciones, por lo cual, me someto a la certificación posterior. En caso de haber proporcionado información y/o documentación que no corresponden a la verdad, seré plenamente responsable que se me podrá aplicar sanciones administrativas y/o iniciar los acciones penales por delito contra la administración pública, restandome automáticamente la autorización que se me otorgó. Asimismo, me comprometo a brindar facilidades para las acciones de fiscalización y control de las autoridades municipales competentes.				
V°B° Firma y Nombre del Titular o Representante Legal DNI/C Año día 20				

Gráfico 7: Formulario para Declaración Jurada para la Obtención de Licencia.

Fuente: Municipalidad de Ate



**DECLARACION JURADA DE OBSERVANCIA DE CONDICIONES DE SEGURIDAD
(LEY N° 28976) - (LEY N° 29664 - SINAGERD)**

EXP N° _____

Yo, _____

Identificado con DNI / RUC _____

Giro Solicitado: _____

Propietario y/o conductor del local ubicado en: _____

	SI	NO
1.0 ARQUITECTURA		
1.1 El ingreso y salida del local presenta un ancho libre mínimo de 0.90 m., la puerta no abre directamente sobre el descente y las vías de evacuación se encuentran libres de obstáculos, vidrios o espejos.		
2.0 ESTRUCTURAS		
2.1 Local no presenta severo deterioro en paredes, columnas, techos y vigas		
2.2 Sistema de puesta a tierra (Codigo Nacional Electrico - Tomo V)		
3.0 INSTALACIONES ELECTRICAS		
3.1 El Tablero electrico es de material no combustible (metal o resina) tiene interruptores termomagnéticos (ITM) identificados y no utiliza flejes de cuchillas		
3.2 El tablero electrico tiene interruptores diferenciados para instalaciones nuevas a partir de julio del 2006		
3.3 No se utiliza cables mellicos en instalaciones fijas. El cableado electrico se encuentre protegido mediante canales o tubos de PVC y las cajas de piso tiene tapa.		
3.4 Los tomacorrientes tienen conexión a tierra en baños, cocina y para equipos con enchufe de tres espigas. Los tomacorrientes se encuentran en buen estado y no se utilizan adaptadores multiples.		
3.5 Los equipos de alumbrado (foco, fluorescentes, lamparas, etc.) no presentan conexiones expuestas, ni cables sin funda de empujadera, estas se encuentran operativas.		
3.6 Tiene proba o berra y certificado de medicion de la resistencia (menor o igual a 25 ohm)		
3.7 Los anuncios publicitarios con energia electrica tienen cableado adecuado y cumplen con conexión a tierra		
4.0 SEGURIDAD Y PROTECCION CONTRA INCENDIO		
4.1 El local cuenta con señales de seguridad (salidas, riesgo y extintores)		
4.2 El local cuenta con al menos un extintor de polvo quimico seco 6 kgs, un extintor por cada 25 m2 de área. Los extintores estar operativos y son cargo vigente.		
4.3 Los materiales y/o productos estan almacenados de forma segura (evitando que se caloren) y sin obstruir las vías de evacuación		
4.4 las instalaciones de Gas (GLP) que utilizan botones mayores a 25 kg. Tienen tuberías de cobre y estan alejados de interruptores y tomacorrientes. Los balones de gas se ubican en lugares ventilados y alejados de cualquier fuente de calor		
4.5 Las Campanas y ductos de extraccion de humo (chimeneas se encuentran libres de grasa)		

NOTA: Se encuentran excluidos del DRUPD 1 los giros de PUB. LICORERIA, DISCOTECA, BAR, CASINOS, JUEGOS DE AZAR, MAQUINAS TRADICIONALES, FERRETERIAS o giros afines a los mismos (RESTAURANTE, FUENTE SODA, INTERNET, COMIDA AL PISO, CHIFA entre otros); así como aquellas cuyo desarrollo implique el almacenamiento, uso o comercialización de PRODUCTOS TÓXICOS O ALTAMENTE INFLAMABLES y aquellos que por su naturaleza, requieren la obtención de un Certificado de Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de Detalle o Multidisciplinario (D.S. N° 066-2007-PCM, numeral 9.1 párrafo 3°)

La presente Declaración Jurada tiene una vigencia de dos (02) años a partir de su firma (R.J. N° 281-2005-INDECI, 9.2), debiéndose iniciar el procedimiento de renovación antes de la pérdida de su vigencia; entendiéndose que los datos consignados son REALES, sujetos a verificación posterior, que de resultar falsa o equivocada, se procederá a la Revocación de la Licencia de Funcionamiento que se haya entregado, y de corresponder se aplicará las sanciones según correspondan, a resarcir los daños que pudiera haber ocasionado y asumir su responsabilidad civil y/o penal a que hubiere lugar.



Firma del Propietario o Conductor

DNI N° _____

Fecha de Expedición: _____ Fecha de Caducidad: _____

Gráfico 8: Declaración jurada de observancia de condiciones de seguridad
Fuente: Municipalidad de Ate

1.11. Régimen tributario procedimiento desde la obtención del RUC y modalidades

Para obtener el número de RUC nos debemos acercarnos a cualquier Centro de Servicios al Contribuyente cercano al domicilio fiscal y presentar los siguientes documentos:

Tabla 9: Requisitos de inscripción para empresas

REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN PARA EMPRESAS		
PERSONA NATURAL CON NEGOCIO		PERSONA JURÍDICA
SI LA DIRECCIÓN QUE VA A REGISTRAR ES LA MISMA QUE FIGURA EN EL DNI	SI LA DIRECCIÓN QUE VA A REGISTRAR NO ES LA MISMA QUE FIGURA EN EL DNI	DNI del Representante Legal
Exhibir el original del DNI	Exhibir el original del DNI	Ficha o partida electrónica certificada por Registros Públicos, con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario
	Cualquier documento privado o público en el que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara.	

Fuente: SUNAT

Los contribuyentes deben comunicar cualquier cambio que ocurra en los datos que figuran en su RUC, dentro de los plazos legales señalados en las normas respectivas.

Plazos para modificar/actualizar datos del RUC:

El plazo para comunicar la modificación de domicilio fiscal es de un (1) día hábil.

El plazo para modificar o actualizar los demás datos registrados en el RUC de cinco (5) días hábiles de producidos los hechos.

La SUNAT podrá solicitar a los contribuyentes, con carácter general o particular y en las condiciones y plazos que ésta determine, la actualización total de los datos contenidos en el RUC.

Adicionalmente las entidades de la Administración Pública deben actualizar la información relativa a sus representantes legales con una periodicidad anual,

salvo que los mandatos se hubiesen recortados a un tiempo inferior al mencionado por alguna circunstancia excepcional.

Recuerde que: Para toda modificación o actualización de datos en el RUC los representantes legales deberán identificarse con alguno de los siguientes documentos según corresponda:

Documento Nacional de Identidad (DNI)

Carné de Extranjería

Cédula Diplomática de Identidad

Pasaporte

Si a partir del año 2018, se inscribe al RUC por primera vez afectándose al Régimen Especial, el Régimen MYPE Tributario o Régimen General, tendrá la condición de emisor electrónico a partir del primer día calendario del tercer mes siguiente a su inscripción.

Fuente: SUNAT

El Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) es un régimen tributario dirigido a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país que obtengan rentas de tercera categoría, es decir rentas de naturaleza empresarial o de negocio

Las actividades comprendidas son las siguientes:

Extractivas	Industriales	Comercio	Servicios	Actividades Agropecuarias
<ul style="list-style-type: none">• Minería• Pesquería	<ul style="list-style-type: none">• Se dedican a la transformación de productos primarios.	<ul style="list-style-type: none">• Compra y venta de bienes que adquieran, produzcan o manufacturen.	<ul style="list-style-type: none">• Cualquier otra actividad no señalada en los rubros anteriores.	<ul style="list-style-type: none">• Se incluyen la cría de animales y el cultivo de plantas.

Fuente: SUNAT

Las empresas que NO pueden acceder al RER, son las que tienen cualquiera de las siguientes características:

Ingresos o Compras	Activos Fijos	Trabajadores
<ul style="list-style-type: none">• En el transcurso del año, el monto de sus ingresos netos o adquisiciones superen los S/ 525,000 soles	<ul style="list-style-type: none">• El valor de sus activos fijos (excepto vehículos y predios) supere los S/ 126,000 soles.	<ul style="list-style-type: none">• Desarrollen sus actividades con personal afecto a la actividad mayor a 10 personas.

Fuente: SUNAT

También se encuentran excluidas del régimen las empresas que desarrollen las siguientes actividades:

- Actividades calificadas como contratos de construcción, según las normas del Impuesto General a las Ventas, aún cuando no se encuentren gravadas con el referido impuesto.
- Presten el servicio de transporte de carga de mercancía, siempre que sus vehículos tengan una capacidad de carga, mayor o igual a 2TM (dos toneladas métricas) y/o el servicio de transporte terrestre nacional e internacional de pasajeros.
- Organicen cualquier espectáculo público.
- Sean notarios, martilleros, comisionistas y/o rematadores; agentes corredores de productos, de bolsa de valores y/u operadores especiales que realizan actividades en la Bolsa de Productos; agentes de aduana; los intermediarios y/o auxiliares de seguros.
- Sean titulares de negocios de casinos, tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.
Sean titulares de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad.
- Desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos, de acuerdo con el

Reglamento para la Comercialización de Combustibles Líquidos y otros productos derivados de los Hidrocarburos.

- Realicen venta de inmuebles.
- Presten servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento.
- Realicen las siguientes actividades, según la revisión de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme - CIIU Revisión 4 aplicable en el Perú según las normas correspondientes:
 - Actividades de médicos y odontólogos.
 - Actividades veterinarias.
 - Actividades jurídicas.
 - Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría, consultoría fiscal.
 - Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de consultoría técnica.
 - Programación informática, consultoría de informática y actividades conexas; actividades de servicios de información; edición de programas de informática y de software en línea y reparación de ordenadores y equipo periféricos.
 - Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión.
 - Obtengan rentas de fuente extranjera

Contando con el RUC la empresa ya podrá acogerse al régimen seleccionado el cual es el Régimen Especial del Impuesto a la **Renta-RER**

LEOMAR S.A.C debe cumplir con los siguientes requisitos al acogerse a este régimen:

Los montos de ingresos netos no deben superar los S/. 525,000.00 soles en el ejercicio de cada ejercicio gravable.

El valor de los activos fijos afectados a la actividad, con excepción de los predios y vehículos, no debe superar los S/126,000.00 soles.

El monto acumulado de adquisiciones afectadas a mi actividad no debe superar los S/525,000.00 soles en el transcurso de cada ejercicio gravable. No incluye adquisiciones ni activos fijos.

El acogimiento al RER, si recién iniciamos las actividades, se realizará únicamente con ocasión de la declaración y pago que corresponda al periodo tributario del inicio de mis actividades declarando en el RUC y siempre que se efectúe dentro de la fecha de vencimiento.

Es obligación de LEOMAR S.A.C declarar y pagar obligaciones tributarias, así como efectuar y pagar las retenciones que señala la ley, con acuerdo al cronograma de obligaciones tributarias aprobado por la SUNAT y comunicar cualquier cambio en los datos que proporcionares para el RUC.

Tipos de comprobante de pago que LEOMAR S.A.C puede emitir:

- Facturas.
- Boletas de venta.
- Registro de compras.
- Registro de ventas e ingresos.
- Libro de planillas de sueldos y salarios.
- Libro de retenciones.

Cálculo del monto a pagar en el régimen especial

Los contribuyentes que se acojan al RER, deben cumplir con declarar y pagar mensualmente el Impuesto a la Renta (Régimen Especial) y el IGV, de acuerdo a las siguientes tasas:



Fuente: SUNAT

Tabla 10: Derechos microempresa y pequeña empresa

MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada de trabajo de 8 horas	Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de 15 días calendarios	Descanso vacacional de 15 días calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
Cobertura Previsional	Cobertura Previsional
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)	Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración)
	Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (SCTR)
	Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad)
	Derecho a participar en las utilidades de la empresa
	Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.
	Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.

1.12. Registro de planillas electrónicas

Este documento llevado a través de medios electrónicos, presentado mensualmente a través del medio informático desarrollado por la SUNAT (PDT 601 Planilla Electrónica), en el que se encuentra registrada la información de los trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios.

Se denomina PLAME a la Planilla Mensual de Pagos, segundo componente de la Planilla Electrónica, que comprende información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el Registro de Información Laboral.

A partir del 1.08.2011 la Planilla electrónica tiene dos componentes que son el Registro de Información Laboral (T-Registro) y la Planilla Mensual de Pagos (PLAME).

Tabla 11: Planilla electrónica

PLANILLA ELECTRÓNICA	DESCRIPCIÓN	DESCRIPCIÓN	MEDIO DE ACCESO
T – REGISTRO	Registro de Información Laboral	Es el Registro de Información Laboral de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación – modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes.	A través de la Clave SOL, opción mi RUC y otros registros
PLAME	Planilla Mensual de Pagos	Comprende información laboral, de seguridad social y otros datos sobre el tipo de ingresos de los sujetos registrados, trabajadores y derechohabientes	Se descarga el programa en www.sunat.gob.pe , se elabora, genera archivo y envía en SUNAT Operaciones en Línea.

Fuente: SUNAT

PLAME

LEOMAR S.A.C utilizara la Planilla Mensual de Pagos, segundo componente de la Planilla Electrónica, que comprende información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el Registro de Información Laboral (T-REGISTRO), así como de los Prestadores de Servicios que obtengan rentas de 4ta Categoría; los descuentos, los días laborados y no laborados, horas ordinarias y en sobretiempo del trabajador; así como información correspondiente a la base de cálculo y la determinación de los conceptos tributarios y no tributarios cuya recaudación le haya sido encargada a la SUNAT.

La PLAME se elabora obligatoriamente a partir de la información consignada en el T-REGISTRO.

El programa se descarga desde www.sunat.gob.pe, en el cual se elabora la declaración jurada y se envía mediante SUNAT Operaciones en Línea (SOL).

Es preciso señalar que la versión vigente es la 3.0, aprobada mediante Resolución de Superintendencia 124-2016/SUNAT la cual es de uso obligatorio a partir del 01 de junio de 2016 y debe utilizarse a partir del período mayo de 2016 en adelante.

Los impuestos y sus tipos:

Los impuestos son uno de los principales instrumentos de promoción del desarrollo económico de un país. Consisten en pagos o tributos de carácter pecuniarios a favor de un acreedor tributario, que en la mayoría de las legislaciones es el Estado. Con estos tributos se financian parte de los gastos sociales, y no conllevan contraprestación directa o determinada con el sujeto emisor.

Tipos de impuestos

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), los impuestos se clasifican de la siguiente manera:

- Impuestos sobre la renta (ISR): pagados por individuos y empresas
- Contribuciones a la seguridad social: pagados por trabajadores, empresarios y ejercicios autónomos
- Sobre la propiedad inmobiliaria
- Sobre las riquezas netas
- Sobre las herencias, sucesiones y donaciones
- Sobre transacciones financieras y de capital

- Impuestos no periódicos
- Sobre bienes y servicios
- Pagos exclusivos por transacciones de negocios

CTS

La CTS es un beneficio social que permite prever el riesgo que origina el cese de una relación laboral y la consecuente pérdida de ingresos en la vida de una persona y su familia.

A diferencia de lo que sucedió en años anteriores, en esta oportunidad los trabajadores pueden retirar de su cuenta CTS el excedente de cuatro sueldos, tomando como referencia para el cálculo el último sueldo recibido.

Por ejemplo, si el total depositado en el banco es S/ 15,000 y el sueldo del trabajador es S/ 1,500; los cuatro sueldos equivalen a S/ 6,000; el exceso a 4 sueldos será S/ 4,500.

Micro empresa

Las MYPE deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

MICROEMPRESA: Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT

Los trabajadores y las MYPE cuentan con un Régimen Laboral Especial, no obstante, pueden pactar mejores condiciones laborales con sus empleadores MYPE. La permanencia en este Régimen Laboral especial puede variar si la MYPE supera por dos años consecutivos sus niveles máximos de ventas.

Seguro social

Cuyo pago es mensual, LEOMAR S.A.C ingresara tanto su contribución como la aportación del trabajador, por los siguientes conceptos:

Contingencias comunes: Para cubrir las situaciones que deriven de enfermedad común, descanso por maternidad y riesgo durante el embarazo, accidente no laboral y jubilación.

- Accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.
- Horas extraordinarias
- Desempleo
- Formación profesional
- Fondo de garantía salarial (FOGASA)

La empresa y el trabajador no contribuyen por igual, ni para cubrir las mismas contingencias. De esta forma el trabajador solo cotiza por Contingencias comunes, horas extras, desempleo y formación profesional, y lo hace en un porcentaje mucho menor que los tipos correspondientes a la empresa.

El importe que va a pagar la empresa en el documento de cotización (TC1) va a estar en función de la suma de las bases de cotización de sus trabajadores y los tipos aplicados a esas bases, que a su vez dependerán de variables como tipo de contrato, actividad realizada, etc.

1.13. Régimen laboral especial y general laboral

A través de la Ley MYPE (Decreto Legislativo 1086), su reglamento (DS 008-2008-TR) y modificaciones (DS 024-2009-PRODUCE) se diseñó un Régimen Laboral Especial (RLE) para las MYPE. El RLE simplifica los requisitos y obligaciones del empleador para contratar trabajadores adecuándose mejor la realidad del mercado laboral del sector en el Perú.

Para poder acogerse a los beneficios de este régimen la empresa debe ser declarada como microempresa o pequeña empresa.

El Régimen General (RG)

LEOMAR S.A.C. se encontrará en este régimen, el mismo congrega la mayor parte de contribuyentes puesto que aquí no hay topes, pero es la que tiene más obligaciones que cumplir con el estado.

Ventajas y desventajas

Si analizamos Financieramente:

Son dignos de crédito siempre y cuando tengan un buen rendimiento económico

Si analizamos comercialmente:

Tienen ventaja al igual que el del Régimen Especial de renta

Si analizamos tributariamente:

Son los más vigilados por la SUNAT a través de las fiscalizaciones y cruce de información a través de las comunicaciones con los otros regímenes.

Sistema Pensionario	Sí (asegurados obligatorios de la ONP o AFP)	Sí (ONP, AFP o acogerse al régimen de sistema de pensiones sociales para las microempresas, el cual no ha sido implementado)	Sí (asegurados obligatorios de la ONP o AFP)
Participación en las Utilidades	Sí (se aplica Dec. Leg N° 892)	NO	Sí (se aplica Dec. Leg. N° 892)
Seguro de Vida	Sí (de acuerdo a lo dispuesto en el Dec. Leg. N° 688, Ley de Consolidación de Beneficios Sociales)	NO	Sí (se aplica lo dispuesto en el Dec. Leg. N° 688, Ley de Consolidación de Beneficios Sociales)
Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo	Sí (de acuerdo a la Ley N° 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud)	NO	Sí (se aplica la Ley N° 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud)
Asignación Familiar	Sí (10% de la RMV, Ley N° 25129)	NO	NO
Indemnización por Vacaciones no Gozadas	Sí (Dec. Leg. N° 713)	Sí (Dec. Leg. N° 713)	Sí (Dec. Leg. N° 713)
Indemnización por Despido Arbitrario	Sí (1.5 RM por año completo de servicio, máximo 12 RM. TUO Dec. Leg. N° 728)	Sí (10 RD por cada año completo de servicios. Máximo 90 RD)	Sí (20 RD por cada año completo de servicio. Máximo 120 RD. TUO Ley MYPES, Art. 47°)
Derechos Colectivos	Sí (TUO de la Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo y su Reglamento)	Sí (TUO de la Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo y su Reglamento)	Sí (TUO de la Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo y su Reglamento)

Gráfico 9: Beneficios de trabajadores

Fuente: SUNAT

1.14. Modalidades de contratos laborales

En este apartado se debe mencionar al Decreto Legislativo 1246, dispositivo que aprueba diversas medidas de simplificación administrativa, se han establecido una serie de normas con el objeto de simplificar, optimizar y eliminar procedimientos administrativos, coadyuvando así al fortalecimiento institucional y la calidad en el servicio al ciudadano. Esto se realiza dentro del marco fijado por la Ley 27444, que postula como principios del procedimiento administrativo el debido procedimiento, la razonabilidad, la celeridad, la eficacia y la simplicidad, todos los cuales deben aplicarse dentro de la actuación de toda entidad de la Administración Pública.

En el ámbito laboral, se elimina la obligación de registrar los contratos de trabajo sujetos a modalidad y los convenios de modalidades formativas laborales ante la Autoridad Administrativa de Trabajo, modificándose además los requisitos para la aprobación de la contratación laboral de extranjeros.

De forma específica, se modifican tres dispositivos conforme al siguiente detalle:

- ✓ El artículo 73 del TUO del Decreto Legislativo 728, Ley de Productividad y Competitividad Laboral, eliminándose la obligación de presentar una copia de los contratos de trabajo sujetos a modalidad a la Autoridad Administrativa de Trabajo para efectos de su conocimiento y registro.
- ✓ El artículo 48 de la Ley 28518, Ley sobre modalidades formativas laborales, que elimina la obligación de inscripción de los beneficiarios de las distintas modalidades formativas ante la Autoridad Administrativa de Trabajo, siendo suficiente con declararlos en la planilla electrónica.
- ✓ El artículo 8 del Decreto Legislativo 689, Ley de Contratación de Extranjeros, el que indica que para la solicitud de aprobación de este tipo de contratos de trabajo solo basta remitir el contrato de trabajo escrito y la declaración jurada de la empresa donde se señale que la contratación del extranjero cumple las condiciones establecidas por ley y cuenta con la capacitación o experiencia laboral requerida para la misma.

Existen diferentes modalidades de contrato como consecuencia de la aparición de nueva normativa al respecto.

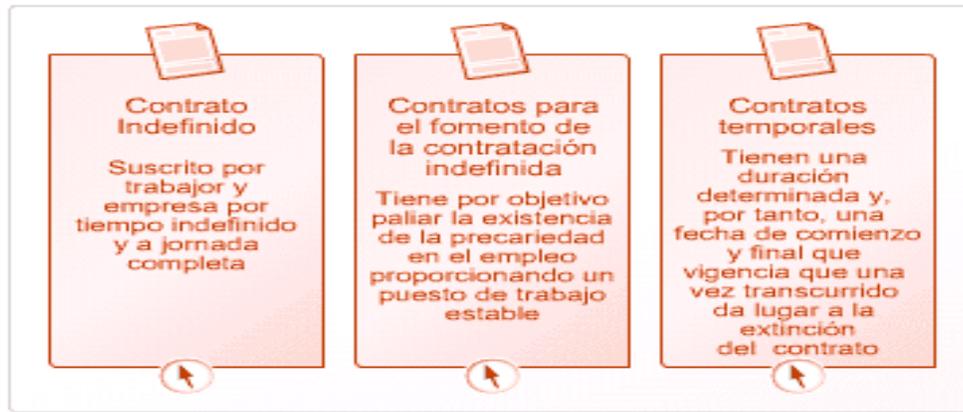


Gráfico 10: Modalidades de contratación

Fuente: Modalidades de contratación

La empresa LEOMAR S.A.C. optara por los contratos temporales que se podrán renovar cada 3 meses.

1.15. Contratos comerciales y responsabilidad civil de los accionistas

Nuestra empresa LEOMAR S.A.C. contará con los siguientes contratos:

- ❖ Contrato de Compra y Venta con los clientes y proveedores.
- ❖ Contrato de Arrendamiento de local.

Contrato de compra y venta:

LEOMAR S.A.C utilizará el contrato de compra-venta, el cual es aquel contrato bilateral en el que una de las partes (vendedora) se obliga a la entrega de una cosa determinada y la otra (compradora) a pagar por ella a un determinado precio, dicho contrato será aplicado tanto para nuestro abastecimiento como para nuestra comercialización.

Contrato compraventa

En , a 17 de junio del 2014

Reunidos

Vendedor

De una parte D/Dña....., y D/Dña.....
 mayores de edad, estado civil.....en régimen de, con domicilio en el municipio
 de..... calle D.N.I/N.I.F número....., y
 respectivamente, que en adelante serán denominados el Vendedor.

Comprador

De otra D/Dña y D/Dña
 mayores de edad, estado civil.....en régimen de, con domicilio en
 el municipio de calle, D.N.I/N.I.F número....., y
 respectivamente, que en adelante serán denominados la parte arrendataria.

Intervienen

Ambas partes en su propio nombre y derecho, reconociéndose en el concepto en que
 respectivamente intervienen, la capacidad legal necesaria para el otorgamiento del
 presente CONTRATO DE COMPRAVENTA de, a cuyo efecto

Gráfico 11: Modelo contrato compraventa
 Fuente: Contratos de compra y venta

Contrato de arrendamiento:

Es aquel **contrato** en el que una persona (**arrendador**), se obliga a transferir temporalmente el uso y goce de una cosa mueble o inmueble a otra (**arrendatario**), quien a su vez se obliga a pagar por ese uso o goce un precio cierto y determinado.

En el caso de LEOMAR S.A.C se recurrirá al mismo para el alquiler de nuestra planta y oficina.

Responsabilidad civil de los Accionistas

LEOMAR S.A.C se sujetará a lo siguiente:

- Los directores responden, ilimitada y solidariamente, ante la sociedad, los accionistas y los terceros por los daños y perjuicios que causen por los acuerdos o actos contrarios a la ley, al estatuto o por los realizados con dolo, abuso de facultades o negligencia grave.
- Es responsabilidad del directorio el cumplimiento de los acuerdos de la junta general, salvo que ésta disponga algo distinto para determinados casos particulares.
- Los directores son asimismo solidariamente responsables con los directores que los hayan precedido por las irregularidades que éstos hubieran cometido si, conociéndolas, no las denunciaren por escrito a la junta general.
- No es responsable el director que habiendo participado en el acuerdo o que, habiendo tomado conocimiento de él, haya manifestado su disconformidad en el momento del acuerdo o cuando lo conoció, siempre que haya cuidado que tal disconformidad se consigne en acta o haya hecho constar su desacuerdo por carta notarial.

CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Descripción del entorno del mercado

Para poder analizar el entorno tendremos que tomar en consideración los aspectos más significativos que se encuentran en el Macro Entorno y que afectan al desarrollo de la empresa, dentro de ellos se tiene, principalmente, los factores: económico, social, cultural, político legal, religioso, tecnológico y demográfico.

2.1.1. Entorno económico

La economía peruana creció 2.5% durante el 2017, tasa menor a la registrada en el 2016 (4%), producto de los efectos del Fenómeno El Niño, el caso Lava Jato, y el contexto de elevado ruido político.

La demanda interna registró, nuevamente, un magro crecimiento de 1.3% (2016: 1.1%). El consumo privado se incrementó 2.5% (2016: 3.3%), siendo este su menor nivel de expansión en 14 años. Por su parte, la inversión privada se expandió apenas 0.1% (2016: -5.9%), y dejó atrás tres años consecutivos de contracción, mientras que la inversión pública se contrajo 0.1% (2016: 0.6%).

Por el lado sectorial, la desaceleración de la economía se explicó principalmente por:

- La menor contribución al crecimiento del sector minero. En el 2016, este creció 21.2% y aportó 1.8 puntos porcentuales al crecimiento, mientras que, en el 2017, se expandió 4.2% y aportó 0.4 puntos porcentuales.
- La desaceleración de los principales sectores no primarios, sobre todo en los meses de marzo y abril producto del Fenómeno El Niño. En el 2017, el sector comercio creció apenas 1% (el registro más bajo en ocho años), aunque entre marzo y abril incluso se contrajo 0.7% comparado al año 2016. Por su parte, el sector servicios se expandió 3.4% (2016:

4%), pero alcanzó su menor ritmo de expansión del año en el segundo trimestre (3%).

- La contracción de la manufactura no-primaria en -0.9% (2016: -1.6%), siendo este su el cuarto año consecutivo de caída.

En contraste, los sectores que mitigaron la desaceleración económica en el 2017 fueron:

- El crecimiento de 4.7% del sector pesca (2016: -10.1%) y la manufactura primaria de 1.9% (2016: -0.6%), a pesar de la suspensión de la segunda temporada de pesca de anchoveta (el cuarto trimestre del 2017 estos segmentos registraron caídas de 51.5% y 17.6%, con respecto al cuarto trimestre de 2016, respectivamente).
- La recuperación del sector construcción que, Tras registrar una caída de 4.1% en el primer semestre de 2017 con respecto al primer semestre del 2016, se expandió en 7.5% en el segundo semestre de 2017, ante la aceleración de la inversión pública y privada. Así, cerró el año con una expansión anual de 2.2% (2016: -3.1%).

Producto Bruto Interno (variaciones anuales,%)

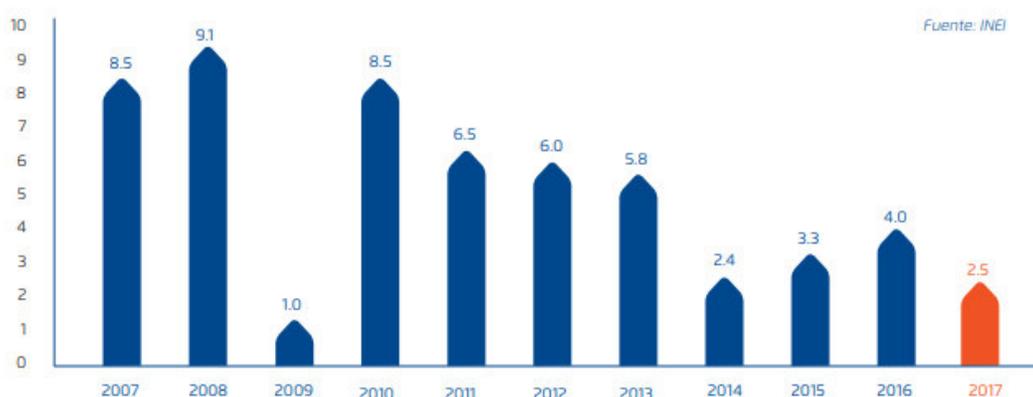


Gráfico 12: Producto bruto interno

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

En el 2017, el índice de precios al consumidor de Lima Metropolitana se incrementó en 1.4%, por debajo del 2016 (3.2%), y por debajo del punto medio del rango meta (1%- 3%) del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) por primera vez en ocho años.

El resultado fue explicado principalmente por el avance de apenas 0.3% en el índice de precios de Alimentos y Bebidas (2016: 3.5%), su menor avance en 16 años. Este comportamiento se debió a la normalización del choque de oferta por el Fenómeno El Niño que afectó los precios de alimentos en marzo.

Por su parte, la inflación sin alimentos y energía se ubicó en 2.2% (2016: 2.9%). La desaceleración de esta medida inflacionaria se dio en línea con una demanda interna que se mantuvo débil en el año y una apreciación del Sol Peruano. Al igual que el 2016, Perú registró una de las menores tasas de inflación en la región durante 2017 (México: 6.8%, Colombia: 4.1%, Brasil: 3%, Chile: 2.3%).

Inflación (%)

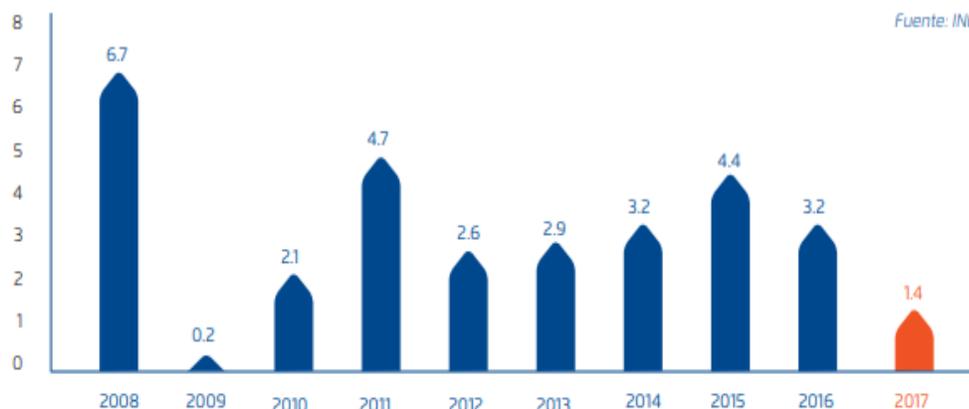


Gráfico 13: Inflación

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

2.1.2. Finanzas públicas y sector externo

El déficit fiscal cerró el 2017 en 3.2% del PBI, alcanzando su máximo registro en 17 años. Los ingresos fiscales del Gobierno General representaron 18% del PBI y se ubicaron en un mínimo de 14 años. Cabe destacar que en el cuarto trimestre de 2017 los ingresos corrientes del Gobierno General crecieron 8.4% con respecto al cuarto trimestre de 2016 en términos reales, siendo esta su mayor expansión en 19 trimestres producto de la mejora en los términos de intercambio.

Por su parte, tras registrar una contracción de 10.1% en el primer semestre de 2017 con respecto al primer semestre de 2016, en el cuarto trimestre de 2017 la inversión pública del Gobierno General creció 12.2% con respecto al cuarto trimestre de 2016 en términos reales. Así, en el año 2017 registró una expansión de 3.3% (2016: -3.1%).

En el 2017, los términos de intercambio registraron una expansión de 7.3%, la primera expansión en seis años. Esto se dio porque los precios de exportación crecieron 13.1%, mientras que los precios de importación aumentaron 5.4%. Por su parte, la Balanza Comercial registró un superávit de US\$ 6,266 millones, el mejor registro desde el 2012, y una sustancial mejora frente al superávit comercial de US\$ 1,888 millones en el 2016.

Este superávit comercial registrado en el 2017 respondió a un incremento en las exportaciones tradicionales de 27%, debido al incremento de 32% en el precio del cobre. Las importaciones se incrementaron en 10%, fundamentalmente por las mayores importaciones de insumos (19%) y bienes de consumo (8%); en contraste las importaciones de bienes de capital se incrementaron apenas 0.8% en el 2017 (2016: -7.4%).

Así, el déficit en cuenta corriente representó apenas 1.3% del PBI, su menor nivel en ocho años.

Resultado fiscal y Balance en Cuenta Corriente (Porcentaje del PBI)

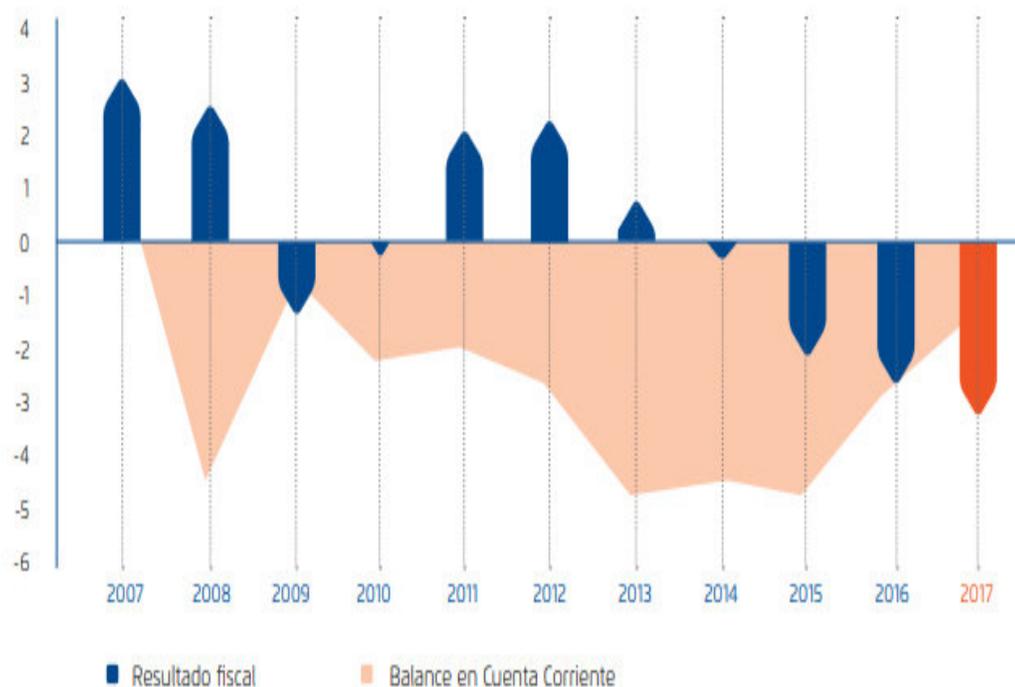


Gráfico 14: Resultado fiscal y balance en cuenta corriente

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

2.1.3. Tipo de cambio

Al cierre de 2017, el tipo de cambio se ubicó en S/ 3.24 por Dólar Americano, con lo cual registró una apreciación de 3.5% frente al nivel de cierre de 2016 (S/ 3.36), y acumuló su segundo año consecutivo de apreciación en un contexto en que el precio del cobre subió 32% y el superávit comercial alcanzó un máximo desde el 2012.

Durante el 2017, el BCRP realizó compras netas por US\$ 5,246 millones (el mayor ritmo desde el 2012) con el objetivo de mitigar la apreciación del sol con relación al dólar americano.

(S/ por Dólar Americano)



Gráfico 15: Tipo de cambio

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

2.1.4. Análisis Socio – Cultural.

En nuestro país, el jefe del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) Aníbal Sánchez mencionó que la población de peruanos bordeará los 33 millones el 2018, aunque la tasa de crecimiento poblacional se desaceleraría con respecto al último censo de 2007.



Gráfico 16: Población total y tasa de crecimiento promedio anual

Así, mientras que para el quinquenio 2010 – 2015 se estimaba 589 mil nacimientos, para los siguientes cinco años (2015 – 2020), la expectativa retrocedió a 572 mil nacimientos. Esta senda a la baja sigue para los próximos cinco años (2020 – 2025) a 558 mil nacimientos.

PERÚ: INDICADORES DEMOGRÁFICOS, ESTIMADOS POR QUINQUENIOS, 2005 - 2025 /
PERU: DEMOGRAPHIC INDICATORS, ESTIMATED BY QUINQUENNIAL PERIOD, 2005 - 2025

Indicadores demográficos	2005 - 2010	2010 - 2015	2015 - 2020	2020 - 2025
Fecundidad				
Nacimientos anuales (en miles):	612	589	572	558
Tasa bruta de natalidad (por mil)	21,36	19,43	17,88	16,60
Tasa global de fecundidad	2,60	2,38	2,22	2,10
Tasa bruta de reproducción	1,27	1,16	1,08	1,02
Tasa neta de reproducción	1,21	1,12	1,04	0,99
Mortalidad				
Muertes anuales (en miles):	155	167	182	199
Tasa bruta de mortalidad (por mil):	5,42	5,52	5,68	5,91
Esperanza de vida al nacer:				
Ambos sexos	73,12	74,13	75,07	75,92
Hombres	70,50	71,54	72,5	73,37
Mujeres	75,87	76,84	77,76	78,59
Tasa de mortalidad infantil: (por mil nacidos vivos)	21,00	18,60	16,60	14,90

Tasa Bruta de Natalidad: Es el cociente entre el número medio anual de nacimientos ocurridos durante un período determinado y la población media del período.

Tasa Global de Fecundidad: Promedio de hijos nacidos vivos que tendrían las mujeres durante toda su vida reproductiva, si las tasas de fecundidad por edad se mantuviesen invariables en el tiempo. Están expresadas en nacimientos por mujer.

Tasa Bruta de Mortalidad: Es el cociente entre el número medio anual de defunciones ocurridas durante un período determinado y la población media de ese período.

Esperanza de Vida al Nacer: Es una estimación del número promedio de años que le restaría vivir a un recién nacido si las condiciones de mortalidad actuales permanecen invariables.

Tasa de Mortalidad Infantil: Es la probabilidad que tiene un recién nacido de morir antes de cumplir un año de vida.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI

Gráfico 17: Perú Indicadores demográficos estimados por quinquenios

2.1.5. Análisis Político Legal

El análisis de los factores que afectan los entornos políticos y legales de una nación, han cogido fuerza a medida que el mundo se ha globalizado.

Nuestra nación posee el mejor ambiente macroeconómico de América Latina, según un estudio del semanario Latin Business Chronicle ratificó al Perú como el tercer mejor país en América Latina para hacer negocios, precedido por Chile y Panamá. Sin embargo, de las tres naciones

solo Perú mejoró su puntaje en la evaluación de su clima, señala la agencia Andina.

El índice Latin Business Index mide el ambiente de negocios en 19 países latinoamericanos. Evalúa cinco factores principales y 27 subcategorías, entre ellas el ambiente macroeconómico, corporativo y político, la situación de cada país en cuanto a globalización y competitividad y el nivel tecnológico.

“Perú sigue en el tercer lugar debido a que tiene el mejor ambiente macroeconómico en América Latina, además de ser el cuarto mejor en ambiente corporativo y nivel tecnológico”, precisó la publicación.

Para nuestra empresa el análisis político se torna favorable porque el gobierno está implementando incentivos y beneficios tributarios para el desarrollo y crecimiento de las pequeñas empresas.

2.1.6. Análisis Tecnológico

Otro aspecto fundamental a la hora de analizar el entorno general empresarial es el factor tecnológico. Nos referimos a uno de los factores de mayor efecto sobre la actividad empresarial. La ciencia proporciona el conocimiento y la tecnología lo usa. Tecnología se refiere a la suma total del conocimiento que se tiene de las formas de hacer las cosas. Sin embargo, su principal influencia es sobre la forma de hacer las cosas, cómo se diseñan, producen, distribuyen y venden los bienes y los servicios.

La repercusión de la tecnología se manifiesta en nuevos productos, nuevas máquinas, nuevas herramientas, nuevos materiales y servicios. Algunos beneficios de la tecnología son: mayor productividad, estándares más altos de vida, más tiempo de descanso y una mayor variedad de productos. Para nuestra empresa es importante contar con tecnología de punta para ser más competitivos en el mercado de crema de maní.

2.1.7. Análisis Demográfico

Se refiere a todas las características de la población como el tamaño de ésta, la tasa de crecimiento de población de diferentes ciudades, regiones y países; distribución por edad, composición étnica, niveles de educación, conformación de los hogares, sus características y los movimientos regionales. (La demografía como ciencia encargada del estudio cuantitativo, situacional y de variación en el tiempo de la población humana, sirve a los especialistas para definir como grande, mediano o pequeña una localidad, según su número de habitante y posición de desarrollo relativo en el contexto que la contiene).

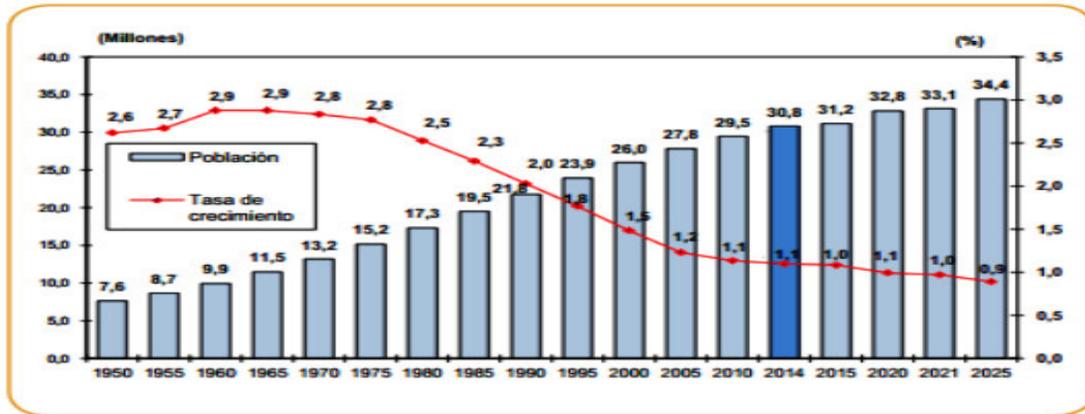
Determina el comportamiento de la población atendida por la empresa y de aquella por atender con el proyecto, su tasa de crecimiento, los procesos de migración, la composición por grupos de edad, sexo, educación y ocupación, población económicamente activa, etc. Es importante dar a conocer la estructura en cuanto a la cantidad de habitantes que presenta nuestro país según nivel socioeconómico y de igual manera conocer la estructura de la ciudad de Lima y del mercado objetivo.

El jefe del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) Francisco Manuel Costa Aponte proyectó que la población de peruanos bordeará los 33 millones el 2018, aunque la tasa de crecimiento poblacional se desaceleraría con respecto al último censo de 2007.

Sin embargo, en base a sus proyecciones, Costa señaló que el crecimiento poblacional vería una desaceleración desde 1.6% medido el 2007 hasta 1.1% el 2017.

Esto se debe, según Manuel Costa, a menores tasas de fecundidad, menor mortalidad infantil y un incremento de la población adulta.

PERÚ: POBLACIÓN Y TASA DE CRECIMIENTO, 1950-2025



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Gráfico 18: Perú – Población y tasa de crecimiento

2.1.8. Análisis FODA



Gráfico 19: Análisis FODA

2.1.9. Análisis de las 5 fuerzas de Porter

A. Poder de negociación de los clientes

El sector que ocupa no es muy competitivo, puesto que existen pocas empresas a las que el cliente puede acudir, es por esto mismo que el cliente busca siempre el mejor precio comparando las distintas posibilidades, es por ello que disponemos de un producto de calidad e innovador, que contamos con un valor agregado que son fabricados con materias primas de calidad, convirtiendo nuestro producto en ecológico.

B. Poder de negociación de los proveedores

Se trata del poder que tienen los suministradores de materias primas, como el maní en cascara. El poder de negociación sobre el precio del producto depende de la cantidad comprada.

C. Amenaza de la entrada de nuevos competidores

Las principales barreras de entrada que hay son de tipo financiero y de diferenciación del producto; ya que, ni el acceso a la materia prima, ni la tecnología necesaria son grandes obstáculos para entrar. Estas bajas barreras de entrada han propiciado que en el mercado nacional hayan surgido en los últimos años, nuevas empresas que ofrecen productos similares. La entrada de nuevos competidores llevaría a la bajada de precios.

D. Amenaza de nuevos productos sustitutos

En el sector que se trata existen productos sustitutos a ciertos niveles, es decir, otros productos para untar, y el cliente siempre puede sustituirlo por otro producto similar.

E. Rivalidad entre competidores

El sector que se trata es un sector en el que no existe mucha rivalidad entre competidores, se valora la calidad del producto, pese a que no existen elevadas barreras de entrada y puede ser relativamente sencillo posicionarse en el mercado.

2.1.10. Cadena de valor

Actividades primarias

- **Logística Interna:** Los proveedores principales son los productores de maní en cascara de la Región San Martín que nos abastecerán semanalmente para la elaboración de nuestro producto. Se controlará semanalmente los inventarios de insumos y de productos terminados.
- **Logística Externa:** LEOMAR S.A.C. está ubicada en una zona estratégica, lo cual asegura la distribución de la mercadería en un tiempo adecuado y conforme a las rutas programadas para cada cliente. Asimismo, contamos personal capacitado que ayudará a optimizar tiempos de producción y por ende de entrega.
- **Marketing y ventas:** LEOMAR S.A.C. implementará un Marketing directo e intensivo, relaciones personalizadas con los clientes, que permitirá resaltar la calidad del producto, con el propósito de que éstos informen y capten la atención de los consumidores finales.
- **Producción:** LEOMAR S.A.C., programa la producción diaria en base a la demanda del mercado, lo cual garantiza el éxito de la cadena de distribución física y el despacho de los mismos, esto es sustentando con personal capacitado en la elaboración de lámparas orgánicas, quienes ayudaran a optimizar los procesos.

- **Servicios:** Se brindará un servicio personalizado debido a que hemos diseñado una estrategia digital, que incluye la creación de un portal web y uso de redes sociales, lo cual facilita el acceso y comunicación con los clientes. Adicionalmente, se brindará una respuesta reactiva a reclamos de productos dañados.

Actividades de apoyo

- **Infraestructura de la organización:** El local de la empresa cuenta con una adecuada iluminación para realizar sus labores de la mejor manera, con ambientes espaciosos, muebles de buena calidad y todas las herramientas necesarias.
- **Recursos Humanos:** LEOMAR S.A.C. busca que sus colaboradores se desarrollen de manera personal y profesionalmente, mediante una remuneración justa y un proceso continuo de retroalimentación, fomentando la innovación y creatividad.
- **Abastecimiento:** El insumo esencial (Maní en cascara) es abastecido por productores de maní, pedidos conforme a niveles de producción. En cuanto a los demás proveedores: envases, empaques, tenemos conocimiento de referencias de las empresas y de que cumplen con los requerimientos solicitados.

2.1.11. Matriz de posicionamiento

Tabla 12: Matriz de posicionamiento

Market Share

Estrella	?????
Vaca	Perro

La mantequilla de maní se ubica en producto estrella, lo que significa que tiene un gran potencial y por consiguiente puede tener una alta participación en el mercado y una alta tasa de crecimiento en la industria pues el maní es consumido por la población peruana.

Al cabo de 2 años de que el producto permanece en el mercado, se ubicara en el cuadrante de vacas lecheras. Sin embargo, se optará por innovar las presentaciones cada 5 años, lo cual vuelve a ser un producto estrella.

2.2. Ámbito de acción del negocio

El ámbito de acción del negocio es Lima Metropolitana. Consideramos el NSE A y B. Asimismo consideramos las amas de casa, que buscan una alimentación saludable para las loncheras de sus hijos en edad escolar, entre los 3 a 12 años.

Lima Metropolitana es la capital del Perú. Se ubica en la costa central. Limita al oeste con la provincia constitucional del Callao y el Océano Pacífico, al norte con la provincia de Huaral, al este con la provincia de Canta y provincia de Huarochirí, al sur con la provincia de cañete. Esta región es el área metropolitana más grande, extensa y poblada del país. Debido a su ubicación geográfica tiene un clima húmedo, la temperatura promedio en todo el año es de 18°C. Por ser sede de la capital del país, tiene un régimen especial. La municipalidad de Lima Metropolitana tiene competencias tanto de gobierno local como de gobierno regional. Además, se halla excluida por ley de formar parte de alguna región político-administrativa. Se distribuye en 43 distritos.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), existen 9 752 000 habitantes, de los cuales un 51,3% son mujeres. El cien por ciento de la población es urbano. Lima Metropolitana representa cerca del 28% de la población nacional, seguida de Arequipa con el 2,7% y Trujillo con el 2,5%, contar con la mayor concentración urbana del país le ha obligado establecer mecanismos de gestión territorial, es así que Lima se viene configurando como una región con

cuatro centros (centro, sur, este y norte) a los que también debe de articularse la gestión educativa.

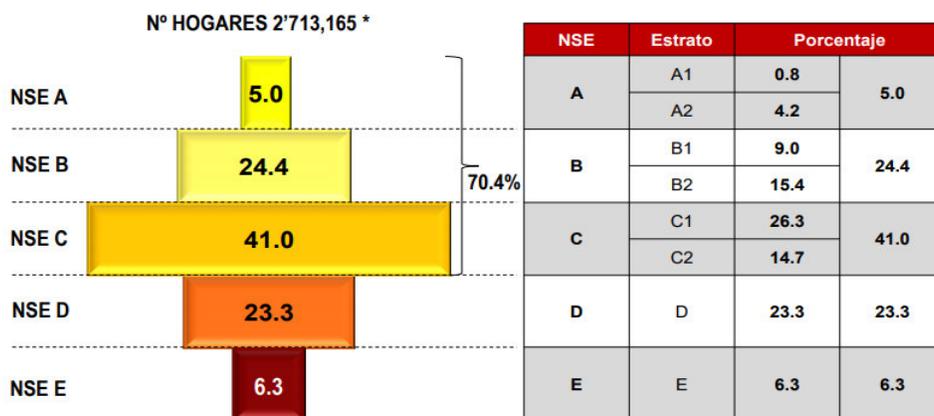


Gráfico 20 : Lima Metropolitana

Fuente: INEI

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), de acuerdo con las estimaciones y proyecciones de población, la provincia de Lima tiene una población de 9 millones 31 mil 34 habitantes, al año 2018.

DISTRIBUCIÓN DE HOGARES SEGÚN NSE 2017 - LIMA METROPOLITANA



APEIM 2017

APEIM 2017: Data ENAHO 2016
* Estimaciones APEIM según ENAHO 2016

9

Gráfico 21: Lima Metropolitana NSE

Tabla 13: Lima Metropolitana – Población por NSE

A	451,552
B	2'203,572
C	3'702,724
D	2'104,231
E	568,955
TOTAL	9'031,034

Tabla 14: Lima Metropolitana - Población de 3 a 12 años de edad

Población	1,416,793
%	15.69%

2.3. Descripción del bien o del servicio

El maní por ser un cultivo de corto periodo vegetativo se ha convertido en un producto de importancia económica para los productores de la zona, que es cultivado en dos campañas por año. Sin embargo, por el alto costo de transporte e inestabilidad de los precios por parte de los

intermediarios, la rentabilidad del maní comercializado como materia prima es bajo

El maní es una fabacea oleaginosa que tiene un amplio uso en el mercado, según sea la aplicación alimentaria o industrial a la cual se le va a destinar. Las semillas de maní pueden ser destinadas a la elaboración de mantequilla, en confitería, en productos de panadería, harina. También se puede obtener subproductos como aceites comestibles, mantecas y oleomargarinas. (MONTALVO, 1981).

De las semillas de maní se pueden obtener productos como aceite, mantequilla y harina. (SEMILLAS DE MANÍ, 2007). Los granos de maní pueden ser transformados en turrón, maní frito y en mantequilla. (CORONADO, 2001). Una de las formas de industrializar maní es mediante la elaboración de mantequilla de maní, la cual se vende en los supermercados y su procedencia es mayormente por importación. La presentación usual es en frasco de vidrio. (PASCUAL, 2004)

La mantequilla de maní es un alimento preparado moliendo maníes sin cáscara, tostados, al que pueden añadirse sazónadores y estabilizadores no tóxicos que en conjunto no deben exceder del 10%. Su contenido de grasa no debe pasar del 55%. No se incluye colorantes artificiales, aromatizantes, edulcorantes, conservadores químicos, antioxidantes ni vitaminas. Se limita el conjunto de aditivos, incluido el aceite de maní, total o parcialmente hidrogenado, a no más de un 10%. Solo admite como edulcorantes sacarosa y/o glucosa y restringe su cuantía al equivalente de un 1,5%. (FISHER, 1985).

La mantequilla de maní se produce a partir de los granos de maní tostados, triturados y mezclados. Se le añaden emulsionantes como la

lecitina de soya al 1%, para que el aceite liberado en la trituración se mantenga en suspensión. (TEJEROS, 2005).

La mantequilla de maní o cacahuete es una pasta hecha de semillas de maní que han sido tostados y molidos. Sal, y algunas veces azúcar, son agregados para mejorar el sabor. Para evitar la separación de los aceites y sólidos, aditivos conocidos como estabilizadores son a menudo usados. (MANTEQUILLA DE MANÍ, 2003).

La mantequilla de maní es un excelente sustituto de la mantequilla de leche de vaca. Es de sabor agradable, estable, no se malogra por el desarrollo de hongos o bacterias. Es buena fuente de proteínas (a diferencia de la mantequilla de leche de vaca, que en su 85% es grasa), de calcio, de fierro, de tiamina, de riboflavina y niacina. Se puede conservar en recipientes cerrados por varios meses, sin deteriorarse. (ESCURRA, citado por PORRAS, 1984).

La mantequilla de maní es obtenida de la trituración de los maníes. Debe contener 40 a 46% de grasa. (FAO, 2001).

La mantequilla de maní es otro importante producto de la industria procesadora de maní y se destina en gran medida al mercado externo. Estados Unidos (53%) e Israel (28%) son los principales destinos de este producto. (TEJEROS, 2005).

En el Perú, no se realiza una producción industrial de mantequilla de maní, únicamente es realizada a pequeña escala por algunas fábricas, porque más se consume como maní tostado, salado, confitado y sancochado; por lo tanto, no es muy conocido el producto. (ESCURRA mencionado por PORRAS, 1984).

La mantequilla de maní es un producto sano que además de su buen sabor es nutritivo. Estudios médicos han demostrado que los maníes, como el vino tinto, contienen "reveratrol" y "phytosterols" útiles para reducir el riesgo de enfermedades cardiovasculares y cáncer. Incluso, hay programas para reducir peso que están diseñados para usar la mantequilla de maní como un sustituto de la carne con un 27% proteínas. (CÁRDENAS, 2001).

La mantequilla de maní en envases de vidrio, cerrados herméticamente tienen un tiempo de vida de 3 a 5 meses a temperatura ambiente. (MANTEQUILLA DE MANÍ, 2003).

La variedad de maníes a utilizar en la elaboración del producto debe tener ciertas características como por ejemplo debe ser de una cutícula lisa, un maní demasiado arrugado no puede quitársele bien la película y por consiguiente la mantequilla hecha con semillas demasiados arrugadas resulta moteada y amarga. El contenido de aceite puede ser de un 42 a 50% según sea la variedad. (CLAY, citado por PORRAS, 1984).

La composición de la mantequilla de maní es de: humedad 3,0%, grasa 51,0%, proteínas 27,8%, hidratos de carbono 13,2%, minerales 3,4%, fibra 1,6%, fósforo 396mg, calcio 72mg., hierro 1,8mg Vitamina B 0,23mg. (MONTALVO, 1981).

100 gramos de mantequilla de maní contienen, 646 kcal de energía, 1,8g de humedad, 33g de proteínas, 53,3g de grasa, 8,5g de carbohidratos y 3,4g de ceniza (BEJARANO, 1993)

En 100 gramos de mantequilla de maní se encuentra 369mg de fósforo, 72mg de calcio y 1,8mg de fierro cantidades suficientes de vitaminas D y E, 0,23mg de vitamina B. (ESCURRA citado por PORRAS, 1984).

La mantequilla de maní no debe superar el 3,4% de humedad, de lo contrario será menos resistente al ataque de microorganismos. (MAZZANI, 1993). El contenido de grasa de la mantequilla de cacahuete o maní no debe exceder el 55%. (HART Y FISHER, 1985).

2.4. Estudio de la demanda

Para obtener el cálculo de la demanda histórica se utilizó la base de datos de Euromonitor para la demanda de todos los productos untables en el Perú con el fin de observar la tendencia al alza en su consumo. Cabe resaltar que el segmento en el que se tratará de incursionar es en el de untables de maní del total del mercado de Lima Metropolitana.

Tabla 15: Ventas en toneladas 2008-2015

Toneladas	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Untables de chocolate	14.30	16.50	19.50	24.60	30.20	35.80	42.73	49.35
Miel	691.47	715.68	745.74	779.31	815.12	854.25	896.55	930.62
Mermeladas y jaleas	6,591.30	6,868.10	7,183.90	7,543.20	7,950.40	8,387.70	8,798.70	9,213.12
Untables de nueces y semillas	6.80	8.00	8.40	9.80	12.30	18.00	22.00	25.34
Totales	7,303.87	7,608.28	7,957.54	8,356.91	8,808.02	9,291.95	9,759.98	10,218.42

Fuente: Euromonitor, (2014)

Por otro lado, utilizaremos las importaciones de mantequilla como referencia para poder delimitar el mercado.

Tabla 16: Importaciones de mantequilla y margarina

Año	Importaciones mantequilla y margarina (Kg)
2009	868,799.98
2010	1,952,605.48
2011	1,759,804.48
2012	1,048,456.66
2013	1,262,480.39
2014	1,110,233.67

Fuente: Veritrade, (2014)

Para la producción nacional se tiene la siguiente tabla donde se observa la tendencia al alza en la producción de mantequilla, esto es debido a un incremento en la demanda del producto.

Tabla 17: Producción de mantequilla y margarina

Año	Producción mantequilla y margarina (Kg)
2009	4,700,000
2010	5,000,000
2011	5,300,000
2012	5,700,000
2013	6,000,000
2014	6,200,000

Fuente: Euromonitor, (2014)

Finalmente se obtiene la demanda interna aparente para el mercado de mantequillas y margarina en kg. Para efectos del cálculo no se consideraron las exportaciones pues según la base de datos de Veritrade el peso de las exportaciones es muy pequeño en comparación de con las importaciones o producción.

Tabla 18: Demanda interna aparente

Año	Importaciones mantequilla y margarina (Kg)	Exportaciones mantequilla y margarina (Kg)	Producción mantequilla y margarina (Kg)	Demanda mantequilla y margarina (Kg)
2009	868,800	-	4,700,000	5,568,800
2010	1,952,605	-	5,000,000	6,952,605
2011	1,759,804	-	5,300,000	7,059,804
2012	1,048,457	-	5,700,000	6,748,457
2013	1,262,480	-	6,000,000	7,262,480
2014	1,110,233	-	6,200,000	7,310,234

Fuente: Veritrade, (2014)

Elaboración propia

Se procede a analizar el patrón de consumo en países de la región latinoamericana para así poder establecer la demanda potencial de los untables.

Según datos de Euromonitor, el patrón de consumo per cápita en los países latinoamericanos es el siguiente: En Argentina y México el consumo es de 1kg por cada 1000 habitantes; en Brasil es de 0.4kg; en Ecuador es de 0.2kg; y el de Perú se encuentra entre Ecuador y Brasil con 0.3kg. Este consumo es de las personas que consumen cualquier producto untable, ya sea mantequilla de maní, o de cualquier otra clase de nuez.

La demanda potencial se estima según los clientes potenciales reales a los que se puede cuantificar la intención de compra.

En la siguiente figura se puede apreciar la tendencia al alza en la demanda del sector mantequilla según Euromonitor. Esta figura es referencial al mercado de untables, donde el comportamiento es similar.

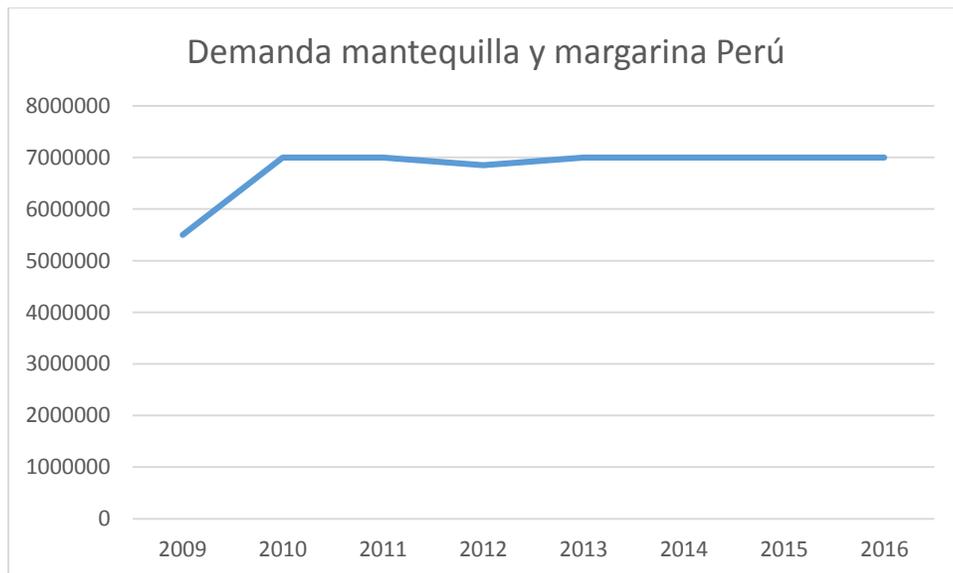


Gráfico 22 : Demanda mantequilla y margarina Perú

Fuente: Veritrade, (2014)

Elaboración propia.

Las tendencias del mercado y la data obtenida de las fuentes primarias y secundarias se han tomado los siguientes supuestos:

- El consumo per cápita de esta clase de untables aumenta a 0.4kg por habitante por año en primer año y se mantiene constante por la duración del proyecto. Cabe mencionar que el CPC de la región alcanza hasta el kg/habitante en países como México y Brasil según lo indicado anteriormente. Se utilizará el CPC ya que es el indicador más confiable según diversas publicaciones.
- Los sectores socioeconómicos A, B crecen en 50 puntos básicos al año durante el proyecto.
- La participación de mercado se inicia con 11.25% en el primer año, creciendo en 25 puntos básicos hasta alcanzar 20.25% al final del proyecto.

Tabla 19: Demanda en Kg.

Año	Población Lima Metropolitana	% NSE A, B	Población objetivo (en miles)	Población de 3 a 12 años	Población objetivo (en miles)	CPC ajust. (kg/habitantes)	Demanda Total en Kg
2013	7,831,034	29.40%	2,302,324	15.69%	361,235	0.4	144,494
2014	8,131,034	29.40%	2,390,524	15.69%	375,073	0.4	150,029
2015	8,431,034	29.40%	2,478,724	15.69%	388,912	0.4	155,565
2016	8,731,034	29.40%	2,566,924	15.69%	402,750	0.4	161,100
2017	9,031,034	29.40%	2,655,124	15.69%	416,589	0.4	166,636

El periodo de cinco años permitirá evaluar la inversión inicial en varios sub periodos y con esto corregir cualquier amenaza que pueda surgir en el macro mercado. Tales variaciones no supondrán un riesgo crítico para la evaluación crítica del proyecto.

Siendo Así, y teniendo referencia los datos de Euromonitor, nuestro segmento de Mercado para este presente proyecto de negocios será dirigido a los

segmentos A y B de Lima Metropolitana, el cual son amas de casa, padres de familia que desean buscar una alimentación saludable para las loncheras de sus hijos en edad escolar, Inicial Primaria, ya que los jóvenes de etapa escolar secundaria son más independientes en elegir o comprar un producto a su gusto.

2.5. Estudio de la Oferta

El producto (untables de fruto seco) ha tenido aceptación histórica favorable. El principal competidor del producto es la Nutella (crema en base a avellanas) la cual es vendida en los autoservicios de lima metropolitana y en todo el país. El 2012 el Grupo Wong (Cencosud) lanzó su propia marca de crema de maní también, vendiéndose únicamente en sus locales (Wong).

Nutella.

Producida por la empresa Ferrero, fundada en los años 50 (Italia). La marca tiene origen en el año 1964 en Alba, Italia. La marca ingresa al Perú en el año 2000 con una fuerte estrategia de ventas, abarcando el 87% de las importaciones de crema de avellanas y chocolate de ese año. Globalmente Nutella es la mejor posicionada, con casi un 50% del mercado. Esto gracias a las estrategias que usa, tales como encontrar un mercado de nicho para promocionarse como una alternativa innovadora y generar engagement en las redes sociales, al punto de crear un día mundial de la Nutella.

Pasta Nussa.

Comenzó su comercialización el año 2007, sin embargo, no ha tenido gran aceptación por parte del mercado peruano.

Unión.

Unión produce mantequilla de fruto seco (maní) sin embargo su penetración y aceptación en el mercado al cual apunta el proyecto es poca. Productos Unión que ofrece el frasco de 410 gramos a S/.20.00.

Peter Pan

Que vende mantequilla de maní el frasco de 16.3 onzas a 19.90.

Peanut

Que ofrece la mantequilla de maní el frasco a S/.17.50.

Wong

La crema de avellanas enriquecida con cacao de Wong tiene una vida relativamente corta, ya que su lanzamiento fue hace algunos años. Sin embargo, con una estrategia competitiva de precios (menores al de la Nutella) está captando consumidores.

Tomando en cuenta el enfoque que se quiere dar al producto, este compite con otros productos untables en el desayuno y los postres. Por el lado del desayuno y merienda compite con las mermeladas y con los otros tipos de mantequillas. Por otro lado, compite con el manjar blanco, un producto de origen nacional y cuyo precio resulta bastante atractivo. Es por eso que si se desea introducir el producto propuesta se tendrá que establecer un precio competitivo.

Tottus

La crema de avellanas de Tottus es producida por Nutkao S.R.L. e importada desde Italia. Tiene un precio competitivo acorde al público objetivo de Tottus.

2.6. Determinación de la demanda insatisfecha

Tabla 20: Demanda insatisfecha

Año	Demanda Total en Kg	Oferta (20%)	Demanda insatisfecha en Kg
2013	144,494	28,899	115,595
2014	150,029	30,006	120,023
2015	155,565	31,113	124,452
2016	161,100	32,220	128,880
2017	166,636	33,327	133,308

2.7. Proyecciones y provisiones para comercializar

Tabla 21: Proyecciones para comercializar

Año	Población Lima Metropolitana	% NSE A, B	Población objetivo (en miles)	Población de 3 a 12 años	Población objetivo (en miles)	CPC ajust. (kg/hab.)	Demanda Total en Kg	Participación objetivo	Demanda Objetivo en Kg
1	9,300,000	29.40%	2,734,200	15.69%	428,996	0.4	171,598	13.50%	23,166
2	9,650,000	29.40%	2,837,100	15.69%	445,141	0.4	178,056	15.75%	28,044
3	10,000,000	29.40%	2,940,000	15.69%	461,286	0.4	184,514	18.00%	33,213
4	10,350,000	29.40%	3,042,900	15.69%	477,431	0.4	190,972	20.25%	38,672
5	10,700,000	29.40%	3,145,800	15.69%	493,576	0.4	197,430	20.25%	39,980

2.8. Descripción de la política comercial

Producto

Se resaltarán las bondades del producto y las materias primas de calidad que se emplean en la elaboración. La presentación y el empaque está enfocado para niños de 3 a 12 años, por lo cual será colorido y con detalles para niños. La marca se llamará "Oso Aldito Mantequilla de Maní".



Gráfico 23: Presentación del producto envasado

Los productos vendrán en presentaciones de 250 grs., 500 grs. y 750 grs., para así llegar a un mayor mercado y acomodarse al poder adquisitivo de la población.

Plaza

Se plantea en un inicio un sistema Push, ya que se tendrá que generar la demanda específica del producto. Para esto se plantea manejar la distribución in-house a las tiendas gourmet. Posteriormente se pasará al sistema Pull.

Entre las principales tiendas gourmet tenemos:

FOOD FAIR. Un clásico de toda la vida brinda productos e insumos gourmet de primera calidad que satisfacen los paladares más exigentes de Lima. Dentro de los productos que pueden encontrar están una amplia variedad de especias y condimentos, hongos y setas, bases y salsas, quesos y embutidos, así como carnes, mariscos y pescados. También podrá encontrar pastas, panes y pastelería fina, chocolates, galletas, dulces y snacks. Para los más exigentes ofrecen vegetales orgánicos y frutillas

frescas, vinos y licores, así como productos para repostería. Sin duda un lugar donde podrá encontrar de todo.

Dirección: Valle Riestra 106, San Isidro.

Teléfono: 264.3101

Horario de atención: lunes a sábado de 9 a.m. a 2 p.m. y de 3:30 p.m. a 8 p.m.

<http://www.foodfairperu.com/>

GARAJE GOURMET. Un rinconcito gourmet en Miraflores, muy bien ubicado y con una amplia selección de productos. Garaje Gourmet cuenta con helados artesanales de distintos sabores y en dos presentaciones, 500 gramos y 1 litro. Si lo que le gustan son las cervezas artesanales, no solo ofrece todas las que hay actualmente en el mercado local, sino también algunas italianas y cervezas comerciales selectas de otros países. Dentro de sus estantes encontrarás chocolates elaborados con cacao peruano, aceites de oliva y deliciosos tés. Productos de Artesano: granolas, hamburguesas de lentejas o quinua, lentejas snack, entre otras delicias. Los más sanos podrán encontrar los jugos de BeVidaSana, chimichurris, yogures griegos. Asimismo, se ofrece una excelente selección de bebidas, vinos y piscos.

Plato destacado: helados y cervezas artesanales.

Dirección: calle Comandante Arístides Aljovín 421, Miraflores.

Teléfono: 7155925 - 7155924.

Horario de atención:

lunes a sábado de 8 a.m. a 11 p.m.

www.garajegourmet.com

LA SANAHORIA. Próximos a inaugurar su tercer local, el minimarket de productos bio ofrece una amplia variedad de comida sana y orgánica para todos aquellos que buscan opciones saludables en nuestra ciudad. Desde verduras y frutas orgánicas hasta la deliciosa mantequilla de

cashews y almendras que se prepara al momento. En La Sanahoria también podrá degustar los productos de Osso Carnicería, como hamburguesas 100% de res o sus succulentos caldos de carne. Por otra parte, cuentan con galletas sanas, aliños para ensalada, mermeladas, mieles, cafés peruanos orgánicos, chocolates nacionales, bebidas bio, granos orgánicos, como chía, quinua y kiwicha o deliciosos snacks saludables. También pueden conseguir productos avícolas 100% orgánicos. Plato destacado: las mantequillas de cashews y almendras.

Dirección: Libertadores 143, San Isidro.

Teléfono: 2211577

Horario de atención:

lunes a sábado de 9 a.m. a 9 p.m.

<https://www.facebook.com/LaSanahoriaOficial>

Promoción

Como se trata de un sector con unas marcas bien establecidas (Nutella/Pasta Nussa), el método de ingreso al mercado será mediante ofertas (descuentos) y alianzas estratégicas con algunos productos complementarios. Por otro lado, se distribuirán cupones, los cuales serán repartidos adheridos al envase del producto. Estos cupones tendrán un código que será ingresado en la página web de la empresa para participar en sorteos. Finalmente, en el punto de venta, se hará uso de promociones y degustaciones del producto. La intención es que el producto se haga conocido en el menor tiempo posible y así sea capaz de generar su propia demanda.

Asimismo, se optará por la estrategia de promoción a través de la degustación en las tiendas Gourmet. Se contratará señoritas para que ofrezcan galletas untadas con la mantequilla de maní de nuestra marca.

Precio

El mercado peruano cuenta con varias categorías de untables, entre los cuales destacan las mieles, los producidos en base a chocolate y los hechos en base a frutos secos. Estos precios varían de acuerdo a la materia prima del untable y a la procedencia del mismo.

Siempre se ha de tener en cuenta que mientras mejor establecida es la marca productora del producto este precio tiene un mayor poder de negociación frente a sus clientes, por esto puede cobrar un poco más por su producto. Los precios de nuestros productos son:

Tabla 22: Precios del producto

Presentación de 250 grs.	Presentación de 500 grs.	Presentación de 750 grs.
S/.8.00	S/.15.00	S/.21.00

Elaboración: propia

2.9. Cuadro de la demanda proyectada para el negocio

Tabla 23: Demanda para el proyecto

Año	Demanda objetivo en Tn	Demanda objetivo en Kg	Demanda objetivo en gr.
2018	23.16	23,166	23'166,000
2019	28.04	28,044	28'044,000
2020	33.21	33,213	33'213,000
2021	38.67	38,672	38'672,000
2022	39.98	39,980	39'980,000

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO

3.1. Tamaño del negocio

3.1.1. Con relación al mercado:

El tamaño de la planta se determina por la capacidad de producción en unidades referidas a cada unidad de tiempo. La producción está en función de la inversión, del financiamiento y de la participación en el mercado.

Para determinar el tamaño de nuestro proyecto existen ciertos parámetros, entre los que tenemos:

Mercado disponible

En nuestro caso nuestro mercado disponible es de 428,996 personas con edades de 3 a 12 años que consumen productos untables; lo que representa 171,598 kg del producto.

Mercado efectivo

Nuestro mercado efectivo es del 13.50% del mercado disponible que representa 23,166 kg; de producto.

Tabla 24: Total kilos por tipo de presentación

Presentación grs	%	2018	2019	2020	2021	2022
250	50%	11583	14022	16606	19336	19990
500	30%	6950	8413	9964	11602	11994
750	20%	4633	5609	6643	7734	7996
		23166	28044	33213	38672	39980

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25: Total productos por tipo de presentación

Presentación	2018	2019	2020	2021	2022
250	46,332	56,088	66,425	77,344	79,959
500	13,899	16,826	19,928	23,203	23,988
750	6,178	7,478	8,857	10,313	10,661
	66,409	80,392	95,209	110,859	114,608

Fuente: Elaboración propia

3.1.2. Con relación a los recursos

Recursos financieros

La inversión procederá de fuentes de financiamiento externo y de aporte propio. El aporte propio será del 40% y el financiamiento será el 60% restante- se incluye la inversión en activos fijos, capital de trabajo y activos intangibles.

Tabla 26: Total Inversión

Inversión Fija Tangible	S/.71,095.00	48.75%
Inversión Fija Intangible	S/.15,850.00	10.87%
Capital De Trabajo	S/.58,892.01	40.38%
Total Inversión	S/.145,837.01	100.00%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27: Financiamiento

Aporte Propio	40%	S/.58,334.81
Financiado	60%	S/.87,502.21
Total Inversión	100%	S/.145,837.01

Fuente: Elaboración propia

Recursos humanos

La empresa contara con el siguiente personal para el inicio de operaciones.

Tabla 28: Recursos humanos

Nombre de la unidad	Número de personas	Denominación del cargo estructurado	S/.
Gerente General	1	Administrador	S/.2,000.00
Dpto. de producción	1	Control de Producción	S/.1,500.00
	5	Operaciones	S/.4,650.00
Dpto. logística	1	Jefe de logística	S/1,500.00
Área de ventas	2	Vendedores	S/1,860.00
Total	10		S/.11,510.00

Fuente: Elaboración propia

Tamaño Inicial:

Para los primeros 5 años se proyecta contar con la siguiente maquinaria y/o equipo.

Tabla 29: Maquinaria y/o equipo

MAQUINARIA Y/O EQUIPO	IMAGEN		PRECIO
Descascarador		1	S/.4,620.00
Maquina aventadora		1	S/.2,800.00
Balanza		1	S/.700.00
Termómetro		1	S/.50.00

Tostadora		1	S/.9,200.00
Elevador		1	S/.4,125
Molino		1	S/.650.00
Máquina de lavado		1	S/5,900.00
Mesas de trabajo		2	S/.1200.00
TOTAL			S/.29.245.00

Fuente: Elaboración propia

3.2. Proceso y tecnología

3.2.1. Descripción y diagrama de los procesos

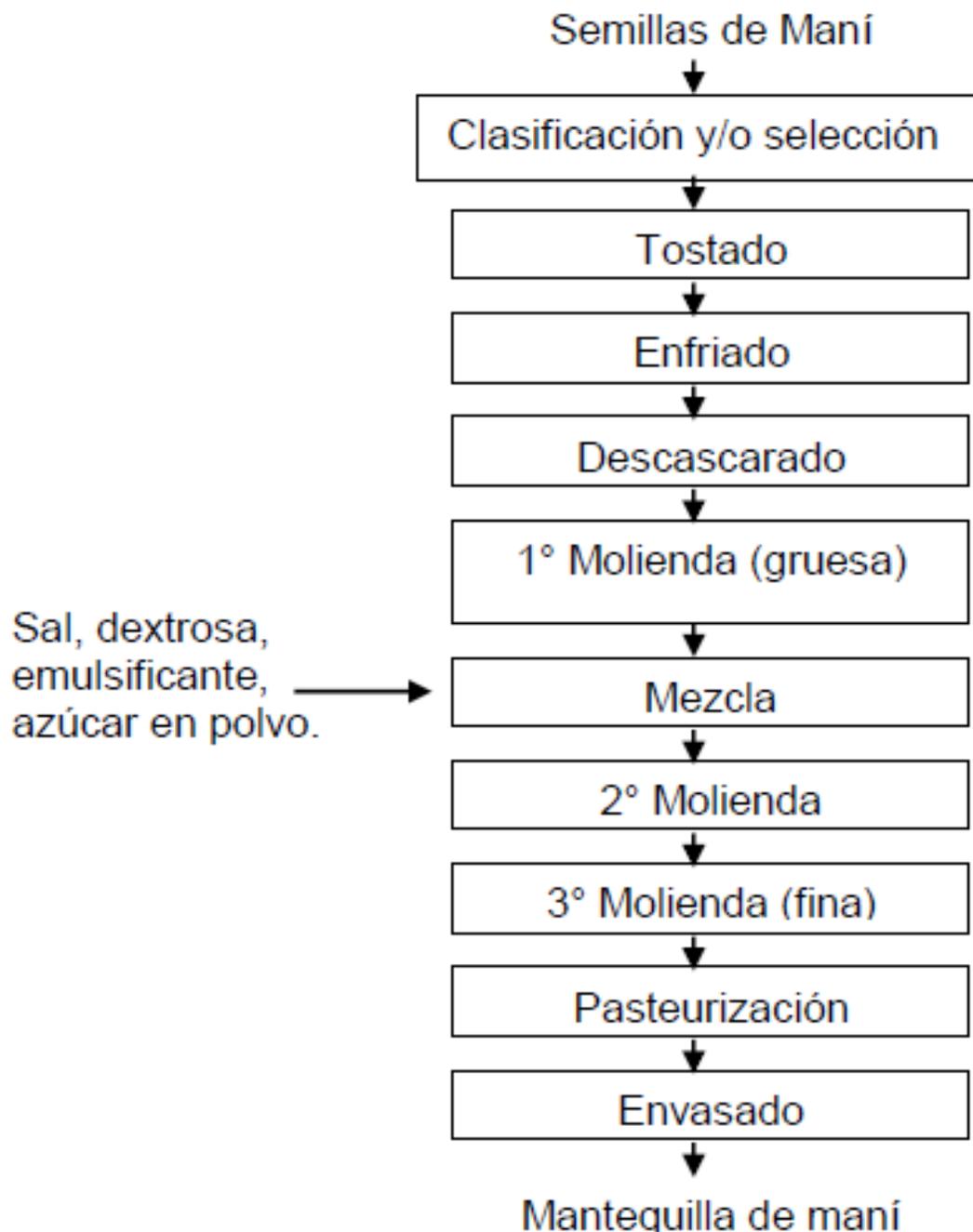


Gráfico 24: Diagrama de flujo de elaboración de mantequilla de maní
Fuente: Coronado, 2001

El proceso de elaboración de mantequilla de maní presenta operaciones de: pesado, selección, tostado, enfriado, descascarado, molienda, mezcla, molienda, pasteurización, envasado y sellado. (CORONADO, 2001).

Primera selección

La primera selección consiste en escoger todas las materias extrañas que vienen con el maní crudo, así como los granos que no están en buenas condiciones se puede utilizar un separador automático. (CLAY, citado por PORRAS, 1984).

Tostado

La operación de tostado tiene la función de bajar el contenido de humedad del maní crudo, es decir de un 5 a un 0,5%, observándose un cambio de color en la cutícula; pues la superficie se empapa de aceite, cambia de color oscuro y el grano adquiere un color tostado. (WOODROOF, citado por PORRAS, 1984).

El maní crudo tiene un contenido de 24,10% de proteínas, al ser sometida a la operación de tostado este valor se incrementa a 27,10%. (COLLAZOS et al, 2000).

Para la obtención de una buena mantequilla de maní el proceso de tostado es el más importante y se debe realizar en estufas a temperaturas de hasta 120°C. (MEJIA, 2006).

La operación de tostado consiste en tostar el maní mediante tostadores cilíndricos rotatorios. (CLAY, citado por PORRAS, 1984).

El color, olor y sabor de la mantequilla de maní depende del tipo y temperatura de tostado. (CORONADO, 2001).

El maní se puede tostar a una temperatura de 160°C durante 40 minutos o a 200°C por espacio de 20 minutos, pero según TEJEROS (2005), reporta que se debe realizar a 135°C por 10 minutos, para no perder el olor característico de las semillas. (MAZZANI, 1993).

En el proceso de tostado de las semillas a temperaturas menores a 165°C, en condiciones favorables, no se altera las proteínas. Cuando intervienen factores como temperatura mayor a 85 ° C, humedad mayor a 35% y azúcar, la alteración o desnaturalización de las proteínas será mayor. (HAROL et al, 1987).

En el proceso de tostado las semillas de maní incrementan su porcentaje de grasa de 48,2% a 51,0%, dependiendo de la variedad. (COLLAZOS et al, 2000).

Enfriado

El maní después de tostado se deja enfriar. (WOODROOF, citado por PORRAS 1984).

Blanqueado

Después del enfriado, el maní pasa a las máquinas de pelar o blanquear, en las cuales los cepillos giratorios se colocan contra unas planchas corrugadas que dividen las almendras por la mitad, la extraen el germen o corazón y les separan las películas que las cubren, porque si se deja la cutícula, al moler el maní con ella, la manteca adquiere una apariencia moteada y un sabor ligeramente amargo. (CLAY, citado por PORRAS, 1984)

Segunda selección

Antes de moler el maní, pasa por una mesa seleccionadora con correa sin fin y los trabajadores que están ubicados en ambos lados de ella,

le extraen las piedras y materia extrañas; así como también las almendras quemadas y descoloridas y las que no han quedado bien limpias.

La cutícula y otras materias semejantes se extraen por medio de un tubo de succión. (CLAY, citado por PORRAS, 1984).

Molienda y mezcla

Antes de descargar en la tolva del molino para obtener la mantequilla, una bandeja alimentadora vibratoria permite que una cantidad determinada de sal, azúcar y otros ingredientes ingresen el molino al mismo tiempo que el maní. La trituración se efectúa mediante un tornillo giratorio que moviliza la masa del maní entre los dos discos trituradores acanalados. Estos la arrojan por un canal de descarga.

Los espaciamentos en los discos del molino están comprendidos entre 0,032 y 0,003 milésimas de pulgadas, para obtener una textura untuosa. (WOODROOF, citado por PORRAS, 1984).

La obtención de mantequilla de maní se puede utilizar molino de discos manual, con una abertura de 4mm en la primera pasada y en la segunda pasada desde 0,5mm a 3mm. (PORRAS, 1984).

Aparte de la molienda, se estabiliza la mezcla del maní con los ingredientes que pueden ser: sal, para mejorar el sabor (1 – 2%); pequeñas cantidades de grasa hidrogenada (0,25 – 0,50%) para evitar la separación de aceite; dextrosa (1–2%); azúcar en polvo (1- 2%); jarabe de maíz (1 - 2%); lecitina (0,5 – 3%) para mejorar la consistencia o antioxidantes para evitar la rancidez, todos esto es sometido a un tratamiento térmico a temperaturas de 60°C a 74°C. (WOODROOF, citado por PORRAS, 1984).

Pasteurización

En la elaboración de mantequilla de maní, la operación de pasteurización es el tratamiento térmico que tiene la finalidad de estabilizar el producto. Se realiza en recipientes a baño maría a una temperatura de 75°C en un tiempo de 20 – 25 minutos. (PORRAS, 1984)

La temperatura recomendada para mezclas estabilizadas es de 60°C por un tiempo no especificado. (WOODROOF, citado por PORRAS, 1984)

Envasado y sellado

La temperatura recomendada para el llenado de envases es de 29°C a 43°C.

Hay tipos de intercambiadores de calor, llamados votators, que son utilizados para enfriar la mantequilla de maní de 77°C a 49° o menos antes de ser empacada. Esto con el fin de garantizar la cristalización propia de las grasas. (WOODROOF, citado por PORRAS, 1984).

El tipo de envase comúnmente utilizado es el de vidrio con cierre hermético. (FAO, 2001).

La operación de envasado cuando se utiliza equipos la tolva de descarga del molino triturador llena directamente los recipientes de mantequilla. En algunos casos pueden utilizarse máquinas dosificadoras. El tamaño de envase más común es el de 1 Kg. de capacidad, los cuales se cierran a máquina con una fuerte presión al vacío (30lb /pulg²) y luego se rotulan.

Los otros tipos de envases que se pueden utilizar son: envases plásticos, latas, aluminio. El envase flexible es utilizado en cantidades limitadas. (CLAY, citado por PORRAS, 1984).

3.2.2. Capacidad instalada y operativa

Nuestra capacidad instalada nos permitirá procesar 5,000 kilos mensuales, lo cual nos da al año unos 60,000 kilos.

3.2.3. Cuadro de requerimientos de bienes de capital, e insumos

Tabla 30: personal

Cargo		Sueldo Mensual
Gerente General	1	S/.2,000.00
Logística	1	S/.1,500.00
Control de producción	1	S/.1,500.00
Operadores	5	S/.930.00
Vendedores	2	S/.930.00
Total	10	S/.6,860.00

Servicio de terceros

Cargo		Mensual
Contador	1	930.00
Total personal	11	7,790.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31: Servicios, insumos y materiales

Costos de maní	S/.316,907.91
Recursos Humanos	S/.165,490.80
Costo de servicios	S/.80,800.00
Costo de materiales de limpieza	S/.1,740.00
Envase y embalaje	S/.119,535.44
Total	S/.684,474.15

Fuente: Elaboración propia

3.2.4. Infraestructura y características físicas



Gráfico 25: Infraestructura

Tabla 32: Características

Área total	330 m ²
Frente	22 metros
Fondo	14 metros
Techo	Tipo Nave
Altura de techo	7 metros
Perímetro	Paredes de concreto
Altura de paredes	6 metros
Luz trifásica	20 Kw
Baños	2
Duchas	2
Piso	Losa

3.3. Localización del negocio, factores determinantes

Para la elección de la ubicación del local se utilizará el método de Ranking de factores. Se emplea una calificación de 1 a 5 donde 5 es muy alto.

La empresa estará ubicada en Urbanización Santa Martha, Av. San Carlos, Ate, Lima. Se acondicionará una estructura dentro de las instalaciones para que sirva de oficina.

Siendo Así, Para la ubicación se tomó como referencia tres posibles alternativas:

- Ubicar el proyecto en el distrito de Ate (A)
- Ubicar el proyecto en el distrito de Santa Anita (B)
- Ubicar el proyecto en el distrito de San Juan de Lurigancho (C)

Análisis de Factores de Ubicación

Factores Comerciales:

1. Posición estratégica
2. Ubicación comercial
3. Demanda del mercado
4. Frecuencia de compra

Factores Estratégicos:

1. Facilidad de transporte y comunicaciones
2. Área Urbana céntrica
3. Flujos de personas
4. El nivel y calidad de vida
5. Seguridad del distrito

Factores Económicos:

1. Costo de alquiler de local
2. Costo de implementación
3. Costo de servicios básicos

Factores Legales:

1. Ordenanzas municipales
2. Impuestos municipales

Tabla 33: Matriz de factores

FACTORES	A Ate	B Santa Anita	C San Juan de Lurigancho
1. Factor Comercial			
1.1. Posición Estratégica	5	4	4
1.2. Ubicación Comercial	4	3	4
1.3. Demanda del mercado	5	4	5
1.4. Frecuencia de compra	5	3	4
TOTAL PONDERADO	19	14	17
2. Factor Estratégico			
2.1. Facilidad de transporte y comunicación	4	4	5
2.2. Area urbana céntrica	5	3	4
2.3. Flujos de personas	5	3	5
2.4. El nivel y calidad de vida	4	4	4
2.5. Seguridad del distrito	5	4	3
TOTAL PONDERADO	23	18	21
3. Factor Económico			
3.1. Costo alquiler de local	5	3	4
3.2. Costo de implementación	3	3	3
3.3. Costo de servicios básicos	5	5	4
TOTAL PONDERADO	13	11	11
4. Factor Legal			
4.1. Ordenanzas municipales	4	4	4
4.1. Impuestos municipales	3	3	3
4.3. Licencia de funcionamiento	3	3	3
TOTAL PONDERADO	10	10	10
TOTAL FINAL PONDERADO	65	53	59

Fuente y elaboración: propia

Tabla 34: Matriz de Ponderación de Localización

FACTORES	%	A Ate	B Santa Anita	C San Juan de Lurigancho
1. Factor Comercial				
1.1. Posición Estratégica	16%	0.80	0.64	0.64
1.2. Ubicación Comercial	9%	0.36	0.27	0.36
1.3. Demanda del mercado	15%	0.75	0.60	0.75
1.4. Frecuencia de compra	10%	0.50	0.30	0.40
TOTAL PONDERADO	50%	2.41	1.81	2.15
2. Factor Estratégico				
2.1. Facilidad de transporte y comunicación	3%	0.12	0.12	0.15
2.2. Area urbana céntrica	2%	0.10	0.06	0.08
2.3. Flujos de personas	4%	0.20	0.12	0.20
2.4. El nivel y calidad de vida	3%	0.12	0.12	0.12
2.5. Seguridad del distrito	3%	0.15	0.12	0.09
TOTAL PONDERADO	15%	0.69	0.54	0.64
3. Factor Económico				
3.1. Costo alquiler de local	12%	0.60	0.36	0.48
3.2. Costo de implementación	5%	0.15	0.15	0.15
3.3. Costo de servicios básicos	8%	0.40	0.40	0.32
TOTAL PONDERADO	25%	1.15	0.91	0.95
4. Factor Legal				
4.1. Ordenanzas municipales	3%	0.12	0.12	0.12
4.1. Impuestos municipales	3%	0.09	0.09	0.09
4.3. Licencia de funcionamiento	4%	0.12	0.12	0.12
TOTAL PONDERADO	10%	0.33	0.33	0.33
TOTAL FINAL PONDERADO	100%	4.58	3.59	4.07

Fuente y elaboración: propia

La mejor alternativa de ubicación para la implementación de nuestro negocio, con acuerdo a los valores ponderados es la alternativa A con un ponderado total de 4.58, situada en el distrito de ATE, siendo importante los factores comerciales que tienen mayor influencia dentro del análisis de localización. El proyecto se encuentra en la zona céntrica con acuerdo a nuestro mapa de delimitación.

CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

4.1. Inversión fija

4.1.1. Inversión tangible

Los Activos Fijos están constituidos por aquellos bienes que son de naturaleza permanente o de vida útil larga, que no están destinados a la venta y que son utilizados por la empresa en la producción y venta de bienes y servicios. Estos Activos Fijos tienen una duración o vida útil superior a un año.

Los activos fijos tangibles son aquellos bienes de capital o activo que pueden tocarse, es decir, que tienen una forma física o existencia material. Los Activos Fijos Tangibles puede dividirse en:

- Activos Fijos Tangibles No Depreciables: Como por ejemplo los terrenos, que tienen valor sólo como superficie.
- Activos Fijos Tangibles Depreciables: Como por ejemplo los edificios, maquinaria, planta, equipo, vehículos, etc. los cuales pierden su valor en el tiempo y su costo se recupera (al considerar su depreciación. dentro del costo de ventas) mediante la venta de los productos.
- Activos Fijos Agotables: Como, por ejemplo, yacimientos de petróleo, minas, bosques, etc. los cuales disminuyen su valor a medida que se extraen.

Los Activos Fijos Tangibles pueden valorizarse a su costo de adquisición o compra, el cual incluirá el valor neto pagado por la compra del Activo Fijo más aquellos gastos necesarios para que el Activo Fijo esté listo para entrar en funcionamiento, a estos gastos se les conoce como costos o desembolsos capitalizables.

También los Activos Fijos Tangibles pueden valorizarse al costo de construcción, comprendiendo este costo: los costos incurridos en la

fabricación del Activo Fijo, tales como materias primas, mano de obra directa, gastos indirectos de fabricación, gastos de administración, tributos y gastos financieros o intereses generados por préstamos o financiamiento externo, devengados durante el plazo de la construcción del Activo Fijo. Cuando los gastos financieros se agregan al valor del Activo Fijo, se dice que se capitalizan, y se capitalizan debido a que el Activo Fijo no está todavía en operación.

Tabla 35 : Inversión fija tangible

INVERSION FIJA TANGIBLE	Precio unitario	Unidad	Total
Descascarador	S/.4,620.00	1	S/.4,620.00
Maquina aventadora	S/.2,800.00	1	S/.2,800.00
Balanza	S/.700.00	1	S/.700.00
Termómetro	S/.50.00	1	S/.50.00
Tostadora	S/.9,200.00	1	S/.9,200.00
Elevador	S/.4,125.00	1	S/.4,125.00
Molino	S/.850.00	1	S/.850.00
Máquina de lavado	S/.5,900.00	1	S/.5,900.00
Mesas de trabajo	S/.600.00	2	S/.1,200.00
Computadoras	S/.1,500.00	3	S/.4,500.00
Sillones gerenciales	S/.500.00	3	S/.1,500.00
Escritorios	S/.900.00	3	S/.2,700.00
Botiquín	S/.50.00	2	S/.100.00
Extintores	S/.100.00	3	S/.300.00
Impresora	S/.850.00	3	S/.2,550.00
Otro mobiliario	S/.5,000.00	1	S/.5,000.00
Furgón de carga	S/.25,000.00	1	S/.25,000.00
			S/.71,095.00

Fuente: Elaboración propia

4.1.2. Inversión intangible

Son aquellos activos que no tienen ninguna forma física ni tienen existencia material, pero que representan un valor, debido a los derechos o privilegios que le otorgan a su propietario. Por ejemplo, una Patente, es un Activo Fijo Intangible, ya que le otorga a su propietario el derecho de fabricar un producto o de usar un cierto proceso de producción, siendo este

derecho, exclusivo. Si bien la Patente tiene un sustento en un documento tangible, no es este documento el que tiene valor, sino los derechos intangibles contenidos en él.

Normalmente, el valor de un Activo Fijo Intangible depende de su contribución a la generación de utilidades para la empresa. Otros ejemplos de Activos Fijos Intangibles son los Gastos de Investigación, Gastos de Exploración y Desarrollo, Gastos de Estudios y Proyectos, Gastos de Promoción y Pre-operativos, Gastos de emisión de acciones y obligaciones etc.

Tabla 36 :Inversión intangible

INVERSION FIJA INTANGIBLE	Total
Estudios del proyecto	S/.1,500.00
Constitución de la sociedad	S/.1,000.00
Permisos DIGESA y otros	S/.750.00
Gastos de instalación y montaje de equipos	S/.2,500.00
Acondicionamiento físico del local	S/.1,500.00
2 meses de garantía (3500 x mes)	S/.7,000.00
Diseño de página web	S/.1,600.00
	S/.15,850.00

Fuente: Elaboración propia

4.2. Capital de Trabajo

El capital de trabajo es la cantidad de capital invertido en recursos sujetos a rotación relativamente rápida, tales como: Caja y Bancos, Cuentas por cobrar, inventarios, etc. Representa la porción del capital combinado de los propietarios y las utilidades retenidas vinculadas con los activos corrientes de un negocio.

El Capital de Trabajo es de gran importancia para el Gerente Financiero y la empresa en general, ya que permite dirigir las actividades operativas, sin limitaciones financieras, pudiendo la empresa enfrentarse a situaciones emergentes sin peligro de un desequilibrio financiero. Además,

permite cumplir con el pago oportuno de las deudas u obligaciones. asegurando el crédito de la empresa.

Tabla 37: Capital de trabajo para 1 mes

	1 MES
CAPITAL DE TRABAJO	S/.58,892.01
RRHH	S/.14,435.07
Gerente General	S/.2,346.67
Logística	S/.1,760.00
Control de producción	S/.1,760.00
Operarios	S/.5,456.00
Vendedores	S/.2,182.40
Contador	S/.930.00

Costo maní en cascara	S/.26,408.99
Costo maní en cascara	S/.26,408.99
Servicios	S/.7,100.00
Energía eléctrica	S/.2,500.00
Agua y desagüe	S/.500.00
Trio movistar	S/.200.00
Hosting y dominio	S/.400.00
Alquiler	S/.3,500.00

Materiales de limpieza	S/.145.00
Trapeador	S/.35.00
Recogedor	S/.15.00
Detergente	S/.20.00
Escobas	S/.15.00
Desinfectante de pino	S/.25.00
Otros	S/.35.00

Envase y embalaje	9961.29
Envases de vidrio	7194.26
Embalaje	2213.62
Etiquetas	553.40

Otros gastos	841.67
Combustible	750.00
Mantenimiento	41.67
Repuestos	50.00

Fuente: Elaboración propia

4.3. Inversión total

La inversión total es de S/. 145,837.01, está distribuida de la siguiente manera: Inversión fija tangible S/. 71,095.00 que representa el 48.75% del total de la inversión. La inversión fija intangible S/. 15,850.00 que representa el 10.87% del total de la inversión. Finalmente, el capital de trabajo para el periodo de 1 mes es de S/. 58,892.01, que representa el 40.38% del total de inversión.

Tabla 38: Inversión total

INVERSION FIJA TANGIBLE	S/.71,095.00	48.75%
INVERSION FIJA INTANGIBLE	S/.15,850.00	10.87%
CAPITAL DE TRABAJO	S/.58,892.01	40.38%
TOTAL INVERSIÓN	S/.145,837.01	100.00%

Fuente: Elaboración propia

4.4. Estructura de la inversión y financiamiento

La cantidad de efectivo para el presente plan de negocio asciende a la suma de S/. 145,837.01 tal como en la siguiente tabla se describe.

Tabla 39: Estructura de la inversión y financiamiento

APORTE PROPIO	40%	S/.58,334.81
FINANCIADO	60%	S/.87,502.21
TOTAL INVERSIÓN	100%	S/.145,837.01

Fuente: Elaboración propia

El aporte propio será del 40% del total de la inversión el cual asciende a la cifra de S/. 58,334.81, el 60% restante será financiado a través de una entidad financiera y llega a la cifra de S/. 87,502.21.

4.5. Fuentes financieras

Tabla 40: Fuentes financieras



I. TASAS DE INTERÉS Y TARIFAS DE PRODUCTOS ACTIVOS

1. CRÉDITOS

PRODUCTO	MONEDA NACIONAL		MONEDA EXTRANJERA	
	TEA ⁽¹⁾		TEA ⁽¹⁾	
	Mínima	Máxima	Mínima	Máxima
NEGOCIOS				
▪ CAPITAL DE TRABAJO	15.39%	90.12%	17.50%	79.59%
▪ MÁQUINAS Y EQUIPOS				
▪ LOCALES COMERCIALES				
▪ LÍNEA DE CRÉDITO				
▪ COMPRA DE DEUDA				
▪ FINANCIAMIENTO PARA SOAT				



TASAS DE INTERES COMPENSATORIAS EN MONEDA NACIONAL (Tasa Efectiva Anual a 360 días)

CREDITOS EMPRESARIALES

TIPO CREDITO	TEA Mínima %	TEA Máxima %	FECHA VIGENCIA
Pymes	45.08	99.00	17/08/15
Agropecuarios	45.08	99.00	17/08/15
Pesqueros	45.08	99.00	17/08/15
Panderito	79.59	99.00	17/08/15
Microcrédito	50.06	99.00	17/08/15
Crédito al toque	42.58	99.00	01/10/15
Campaña	34.49	99.00	17/08/15
Ritmo automático	30.00	99.00	17/08/15
Capigas	18.02	26.82	21/08/12

Banco de crédito

CATEGORIA	TEA
1 CREDITO NEGOCIOS Y PEQUEÑA EMPRESA	
1.1 Leasing Pequeña Empresa Tasa mínima	14%
Tasa máxima	60%
1.2 Crédito Pequeña Empresa	
1.2.1 Capital de Trabajo	
1.2.1.1 Tarjeta Crédito Negocios Tasa mínima	25%
Tasa máxima	60%
1.2.1.2 Tarjeta Crédito Negocios - Garantía Líquida Tipo de Garantía: Depósitos a Plazo y CBME	12%
Tipo de Garantía: Fondos Mutuos	14%
1.2.1.3 Tarjeta Solución Negocios Tasa mínima	25%
Tasa máxima	60%
1.2.1.4 Tarjeta Solución Negocios - Garantía Líquida Tipo de Garantía: Depósitos a Plazo y CBME	12%
Tipo de Garantía: Fondos Mutuos	14%
1.2.1.5 Crédito Negocios Tasa mínima	25%
Tasa máxima	60%

Fuente: Banco de Crédito del Perú

La entidad financiera escogida es el MIBANCO con una tasa de interés del 15.39% anual.

4.6. Condiciones de crédito

El financiamiento será de S/. 87,502.21 que representa el 60% del total de la inversión. La Tasa de interés anual es del 15.39% a un plazo de 5 años o 60 meses. La cuota mensual será de S/. 2,054.24.

Tabla 41: Condiciones de crédito

Capital	S/.87,502.21
T.E.M.	1.20%
T.E.A.	15.39%
Plazo	60
Cuota mensual	S/. 2,054.24

Fuente: Elaboración propia

Tabla 42: Cronograma de pagos

Mes	Amortización	Interés	Cuota	Saldo
1	S/.1,004.18	S/.1,050.06	S/.2,054.24	S/.86,498.03
2	S/.1,016.23	S/.1,038.01	S/.2,054.24	S/.85,481.81
3	S/.1,028.42	S/.1,025.82	S/.2,054.24	S/.84,453.39
4	S/.1,040.76	S/.1,013.47	S/.2,054.24	S/.83,412.62
5	S/.1,053.25	S/.1,000.98	S/.2,054.24	S/.82,359.37
6	S/.1,065.89	S/.988.34	S/.2,054.24	S/.81,293.48
7	S/.1,078.68	S/.975.55	S/.2,054.24	S/.80,214.80
8	S/.1,091.63	S/.962.61	S/.2,054.24	S/.79,123.17
9	S/.1,104.73	S/.949.51	S/.2,054.24	S/.78,018.44
10	S/.1,117.98	S/.936.25	S/.2,054.24	S/.76,900.46
11	S/.1,131.40	S/.922.84	S/.2,054.24	S/.75,769.06
12	S/.1,144.98	S/.909.26	S/.2,054.24	S/.74,624.08
13	S/.1,158.72	S/.895.52	S/.2,054.24	S/.73,465.36
14	S/.1,172.62	S/.881.61	S/.2,054.24	S/.72,292.74
15	S/.1,186.69	S/.867.54	S/.2,054.24	S/.71,106.05
16	S/.1,200.94	S/.853.30	S/.2,054.24	S/.69,905.11
17	S/.1,215.35	S/.838.89	S/.2,054.24	S/.68,689.76
18	S/.1,229.93	S/.824.30	S/.2,054.24	S/.67,459.83
19	S/.1,244.69	S/.809.54	S/.2,054.24	S/.66,215.14
20	S/.1,259.63	S/.794.61	S/.2,054.24	S/.64,955.51
21	S/.1,274.74	S/.779.49	S/.2,054.24	S/.63,680.77
22	S/.1,290.04	S/.764.19	S/.2,054.24	S/.62,390.73
23	S/.1,305.52	S/.748.71	S/.2,054.24	S/.61,085.20
24	S/.1,321.19	S/.733.05	S/.2,054.24	S/.59,764.01
25	S/.1,337.04	S/.717.19	S/.2,054.24	S/.58,426.97
26	S/.1,353.09	S/.701.15	S/.2,054.24	S/.57,073.88
27	S/.1,369.33	S/.684.91	S/.2,054.24	S/.55,704.55
28	S/.1,385.76	S/.668.48	S/.2,054.24	S/.54,318.79
29	S/.1,402.39	S/.651.85	S/.2,054.24	S/.52,916.40
30	S/.1,419.22	S/.635.02	S/.2,054.24	S/.51,497.19
31	S/.1,436.25	S/.617.99	S/.2,054.24	S/.50,060.94
32	S/.1,453.49	S/.600.75	S/.2,054.24	S/.48,607.45
33	S/.1,470.93	S/.583.31	S/.2,054.24	S/.47,136.52
34	S/.1,488.58	S/.565.66	S/.2,054.24	S/.45,647.95
35	S/.1,506.44	S/.547.79	S/.2,054.24	S/.44,141.50
36	S/.1,524.52	S/.529.72	S/.2,054.24	S/.42,616.98
37	S/.1,542.82	S/.511.42	S/.2,054.24	S/.41,074.17
38	S/.1,561.33	S/.492.91	S/.2,054.24	S/.39,512.84
39	S/.1,580.07	S/.474.17	S/.2,054.24	S/.37,932.77
40	S/.1,599.03	S/.455.21	S/.2,054.24	S/.36,333.74
41	S/.1,618.22	S/.436.02	S/.2,054.24	S/.34,715.52
42	S/.1,637.64	S/.416.60	S/.2,054.24	S/.33,077.89
43	S/.1,657.29	S/.396.95	S/.2,054.24	S/.31,420.60
44	S/.1,677.18	S/.377.06	S/.2,054.24	S/.29,743.42
45	S/.1,697.30	S/.356.93	S/.2,054.24	S/.28,046.12
46	S/.1,717.67	S/.336.56	S/.2,054.24	S/.26,328.45
47	S/.1,738.28	S/.315.95	S/.2,054.24	S/.24,590.16
48	S/.1,759.14	S/.295.09	S/.2,054.24	S/.22,831.02
49	S/.1,780.25	S/.273.98	S/.2,054.24	S/.21,050.77
50	S/.1,801.62	S/.252.62	S/.2,054.24	S/.19,249.15
51	S/.1,823.24	S/.231.00	S/.2,054.24	S/.17,425.91
52	S/.1,845.12	S/.209.12	S/.2,054.24	S/.15,580.79
53	S/.1,867.26	S/.186.98	S/.2,054.24	S/.13,713.53
54	S/.1,889.67	S/.164.57	S/.2,054.24	S/.11,823.86
55	S/.1,912.35	S/.141.89	S/.2,054.24	S/.9,911.52
56	S/.1,935.29	S/.118.94	S/.2,054.24	S/.7,976.22
57	S/.1,958.52	S/.95.72	S/.2,054.24	S/.6,017.70
58	S/.1,982.02	S/.72.21	S/.2,054.24	S/.4,035.68
59	S/.2,005.81	S/.48.43	S/.2,054.24	S/.2,029.88
60	S/.2,029.88	S/.24.36	S/.2,054.24	S/.0.00

CAPÍTULO V: ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS

5.1. Presupuesto de los costos

Tabla 43: Presupuesto de costos

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Egresos						
Activo Fijo Tangible	S/.71,095.00					
Activo Fijo Intangible	S/.15,850.00					
Capital de Trabajo	S/.58,892.01					
Costos de maní y aditivos		S/.316,907.91	S/.383,640.31	S/.454,348.26	S/.529,031.75	S/.546,921.72
Recursos Humanos		S/.165,490.80	S/.165,490.80	S/.173,765.34	S/.182,453.61	S/.191,576.29
Costo de servicios		S/.80,800.00	S/.80,800.00	S/.80,800.00	S/.80,800.00	S/.80,800.00
Costo de materiales de limpieza		S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00
Envase y embalaje		S/.119,535.44	S/.144,706.43	S/.171,376.97	S/.199,547.06	S/.206,295.03
Servicio de terceros		S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00
Otros gastos		S/.10,100.00	S/.10,100.00	S/.10,100.00	S/.10,100.00	S/.10,100.00
Total Costos	S/.145,837.01	S/.705,734.15	S/.797,637.54	S/.903,290.57	S/.1,014,832.43	S/.1,048,593.04

5.2. Punto de equilibrio

Tabla 44: Punto de equilibrio

PTO. EQUILIBRIO	1	2	3	4	5
Costo Fijo	S/.257,450.80	S/.257,450.80	S/.265,725.34	S/.274,413.61	S/.283,536.29
Costo Variable T.	S/.438,183.35	S/.530,086.74	S/.627,465.23	S/.730,318.82	S/.754,956.75
Precio de Venta Promedio	S/.14.67	S/.14.67	S/.14.67	S/.14.67	S/.14.67
Volumen de ventas (unidades)	66,409	80,392	95,209	110,859	114,608
Costo Variable U.	S/.6.60	S/.6.59	S/.6.59	S/.6.59	S/.6.59
PE. Unidades	31908.64	31890.63	32901.87	33966.80	35093.77
PE Soles	S/.467,993.42	S/.467,729.21	S/.482,560.81	S/.498,179.68	S/.514,708.59
Costo Total Unitario	S/.10.48	S/.9.80	S/.9.38	S/.9.06	S/.9.06

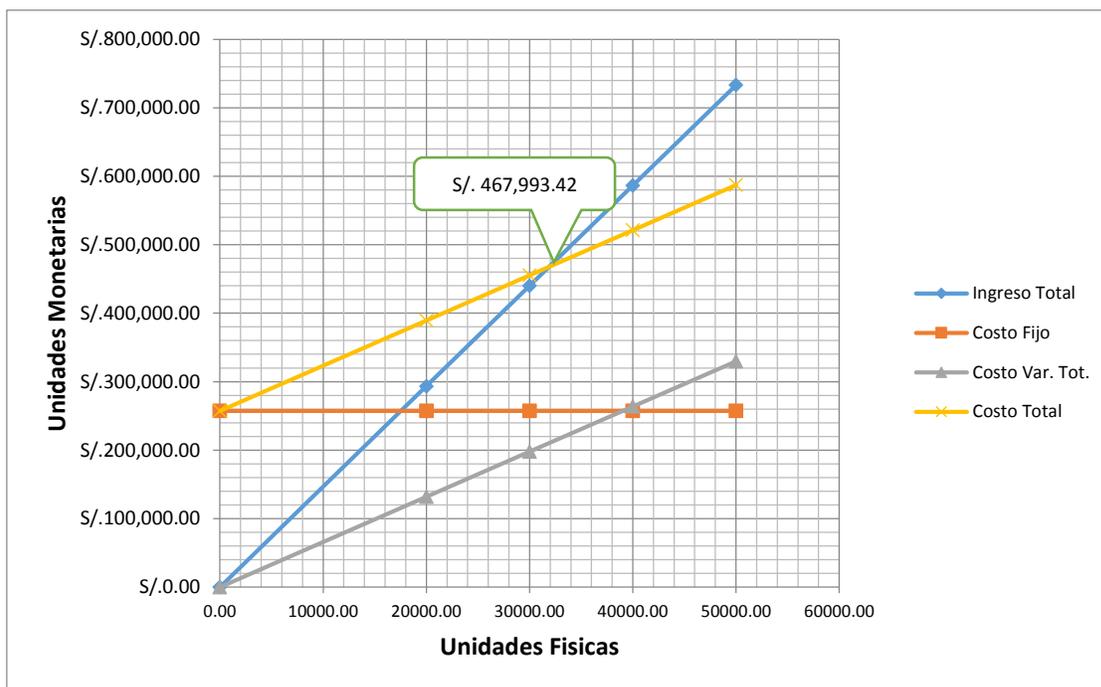


Gráfico 26: Punto de equilibrio

5.3. Estado de ganancias y perdidas

Tabla 45: Estado de ganancias y perdidas

ANOS	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas	S/.708,872.96	S/.858,142.80	S/.1,016,305.32	S/.1,183,360.50	S/.1,223,377.52
Egresos					
Costos de maní y aditivos	S/.316,907.91	S/.383,640.31	S/.454,348.26	S/.529,031.75	S/.546,921.72
Recursos Humanos	S/.165,490.80	S/.165,490.80	S/.173,765.34	S/.182,453.61	S/.191,576.29
Costo de servicios	S/.80,800.00	S/.80,800.00	S/.80,800.00	S/.80,800.00	S/.80,800.00
Costo de materiales de limpieza	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00
Envase y embalaje	S/.119,535.44	S/.144,706.43	S/.171,376.97	S/.199,547.06	S/.206,295.03
Servicio de terceros	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00
Otros gastos	S/.10,100.00	S/.10,100.00	S/.10,100.00	S/.10,100.00	S/.10,100.00
Utilidad Bruta	S/.3,138.81	S/.60,505.26	S/.113,014.74	S/.168,528.08	S/.174,784.49
Gastos Operacionales					
Depreciación	S/.14,219.00	S/.14,219.00	S/.14,219.00	S/.14,219.00	S/.14,219.00
Amortización	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00
Gastos financieros	S/.11,772.71	S/.9,790.76	S/.7,503.80	S/.4,864.87	S/.1,819.81
Utilidad antes de Impuesto a la renta					
	-S/.24,437.90	S/.34,910.49	S/.89,706.94	S/.147,859.20	S/.157,160.67
Impuesto a la renta (29.5%)	-S/.7,209.18	S/.10,298.60	S/.26,463.55	S/.43,618.47	S/.46,362.40
Utilidad después de impuestos					
	-S/.17,228.72	S/.24,611.90	S/.63,243.39	S/.104,240.74	S/.110,798.28

5.4. Presupuesto de ingresos

Tabla 46: Presupuesto de ingresos

Ingresos por presentación	Precio de venta	AÑOS				
		1	2	3	4	5
250 gramos.	S/8.00	S/370,653	S/448,702	S/531,401	S/618,751	S/639,675
500 gramos.	S/15.00	S/208,492	S/252,395	S/298,913	S/348,047	S/359,817
750 gramos	S/21.00	S/129,728	S/157,046	S/185,991	S/216,563	S/223,886
TOTAL		S/708,873	S/858,143	S/1,016,305	S/1,183,361	S/1,223,378

5.5. Presupuesto de egresos

Tabla 47: Presupuesto de egresos

ANOS	0	1	2	3	4	5
Egresos						
Activo Fijo Tangible	S/.71,095.00					
Activo Fijo Intangible	S/.15,850.00					
Capital de Trabajo	S/.58,892.01					
Costos de maní y aditivos		S/.316,907.91	S/.383,640.31	S/.454,348.26	S/.529,031.75	S/.546,921.72
Recursos Humanos		S/.165,490.80	S/.165,490.80	S/.173,765.34	S/.182,453.61	S/.191,576.29
Costo de servicios		S/.80,800.00	S/.80,800.00	S/.80,800.00	S/.80,800.00	S/.80,800.00
Costo de materiales de limpieza		S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00
Envase y embalaje		S/.119,535.44	S/.144,706.43	S/.171,376.97	S/.199,547.06	S/.206,295.03
Servicio de terceros		S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00
Otros gastos		S/.10,100.00	S/.10,100.00	S/.10,100.00	S/.10,100.00	S/.10,100.00
Amortización		S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00
Depreciación		S/.14,219.00	S/.14,219.00	S/.14,219.00	S/.14,219.00	S/.14,219.00
Total Egresos	S/.145,837.01	S/.721,538.15	S/.813,441.54	S/.919,094.57	S/.1,030,636.43	S/.1,064,397.04

5.6. Flujo de caja proyectado

Tabla 48: Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA	0	1	2	3	4	5
Ingresos		S/.708,872.96	S/.858,142.80	S/.1,016,305.32	S/.1,183,360.50	S/.1,223,377.52
Egresos						
Activo Fijo Tangible	S/.71,095.00					
Activo Fijo Intangible	S/.15,850.00					
Capital de Trabajo	S/.58,892.01					
Costos de mani		S/.316,907.91	S/.383,640.31	S/.454,348.26	S/.529,031.75	S/.546,921.72
Recursos Humanos		S/.165,490.80	S/.165,490.80	S/.173,765.34	S/.182,453.61	S/.191,576.29
Costo de servicios		S/.80,800.00	S/.80,800.00	S/.80,800.00	S/.80,800.00	S/.80,800.00
Costo de materiales de limpieza		S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00
Envase y embalaje		S/.119,535.44	S/.144,706.43	S/.171,376.97	S/.199,547.06	S/.206,295.03
Servicio de terceros		S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00
Otros gastos		S/.10,100.00	S/.10,100.00	S/.10,100.00	S/.10,100.00	S/.10,100.00
Amortización		S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00
Depreciación		S/.14,219.00	S/.14,219.00	S/.14,219.00	S/.14,219.00	S/.14,219.00
Total Egresos		S/.721,538.15	S/.813,441.54	S/.919,094.57	S/.1,030,636.43	S/.1,064,397.04
Sub - Total		-S/.12,665.19	S/.44,701.26	S/.97,210.74	S/.152,724.08	S/.158,980.49
Impuesto a la renta (29.5%)		-S/.7,209.18	S/.10,298.60	S/.26,463.55	S/.43,618.47	S/.46,362.40
Utilidad después de impuestos		-S/.5,456.01	S/.34,402.66	S/.70,747.19	S/.109,105.61	S/.112,618.09
Más						
Depreciaciones		S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00
Amortizaciones		S/.14,219.00	S/.14,219.00	S/.14,219.00	S/.14,219.00	S/.14,219.00
Flujo de caja económico	S/.145,837.01	S/.10,347.99	S/.50,206.66	S/.86,551.19	S/.124,909.61	S/.128,422.09
Servicio de la deuda						
Amortización		S/.12,878.12	S/.14,860.07	S/.17,147.03	S/.19,785.96	S/.22,831.02
Intereses		S/.11,772.71	S/.9,790.76	S/.7,503.80	S/.4,864.87	S/.1,819.81
Flujo de caja financiero		S/.24,650.83	S/.24,650.83	S/.24,650.83	S/.24,650.83	S/.24,650.83
Flujo de caja		-S/.14,302.84	S/.25,555.83	S/.61,900.36	S/.100,258.78	S/.103,771.25

5.7. Balance general

ACTIVO

Activo Corriente

Caja y Bancos S/.58,892.01

Activo No

Corriente

Inv. Tangibles S/.71,095.00

Inv. Intangibles S/.15,850.00

Total Activo S/.145,837.01

PASIVO

Pasivo Corriente

Pasivo No Corriente

Deuda a Plazo S/.87,502.21

Patrimonio

Capital S/.58,334.81

Total Pasivo y Patrimonio S/.145,837.01

CAPÍTULO VI: EVALUACIÓN

6.1. Evaluación económica

Tabla 49: Costo promedio ponderado de capital (WACC)

formula:

$$WACC = Ke * (CAA / (CAA + D)) + Kd * (1 - t) * (D / (CAA + D))$$

Ke: Costo de oportunidad apalancado real del proyecto ajustado	13.26%
CAA: Capital aportado por los accionistas	58,335
D: Deuda financiera contraída	87,502
Kd: Costo de la deuda financiera	15.39%
T: Tasa de impuesto a la renta	29.50%

WACC 11.82%

Tabla 50: VAN –TIR

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Flujo de caja económico	-S/.145,837.01	S/.10,347.99	S/.50,206.66	S/.86,551.19	S/.124,909.61	S/.128,422.09
Flujo de caja financiero	S/.87,502.21	S/.24,650.83	S/.24,650.83	S/.24,650.83	S/.24,650.83	S/.24,650.83
Flujo de caja	-S/.58,334.81	-S/.14,302.84	S/.25,555.83	S/.61,900.36	S/.100,258.78	S/.103,771.25

El VAN (Valor Actual Neto); es un método que evalúa los rendimientos actualizados en el flujo neto de fondos al que le descuenta la rentabilidad mínima o costo de capital, exigida por los accionistas.

Es un método para evaluar las propuestas de inversión de capital mediante la obtención del valor presente o actual de los flujos netos de efectivo en el futuro, descontando al costo de capital de la empresa o a la tasa de rendimiento requerida. Si el VAN es \geq a cero (0) el proyecto acepta de lo contrario se rechaza.

Tabla 51: VAN

VAN	S/.130,965.28
-----	---------------

La interpretación del VAN:

- Si VAN mayor a 0; el proyecto rinde la tasa mínima deseada, además de ello obtiene una ganancia adicional en términos económicos, por lo tanto, es recomendable realizar la inversión. En nuestro caso el rendimiento

esperado es del 8.26% y el VAN es de S/. 130,965.28, la inversión rinde el 8.26%, además se obtiene S/. 130,965.28 unidades monetarias.

- Si VAN= 0; el proyecto rinde exactamente la tasa mínima requerida por lo que se puede realizar el proyecto o invertir en la mejor alternativa rechazada, teniendo en cuenta el riesgo asociado a cada uno.
- Si VAN menor que 0; el proyecto no alcanza el rendimiento mínimo requerido, por ejemplo, si la tasa de rendimiento es del 8.26% y el VAN = S/. 130,965.28, significa que para que la inversión alcance el rendimiento del 8.26% le hace falta S/. 130,965.28 unidades monetarias. También puede interpretarse como una pérdida que se obtiene respecto a la inversión en la mejor alternativa descartada.

El TIR (Tasa interna de retorno); expresa la máxima rentabilidad del proyecto dada que se representa aquello, pero no expresa la rentabilidad en relación a la rentabilidad exigida por los accionistas o al costo de oportunidad.

Este método se usa para evaluar las propuestas de inversión mediante la aplicación de la tasa de rendimiento sobre un activo.

Tabla 52: TIR

TIR	46.90%
-----	--------

Nota: Después de la implementación la inversión se recuperará en 2 años y 3 meses.

La tasa de rendimiento (TIR) es de 46.90% anual. La interpretación de la TIR.

- Para decir que la TIR es aceptable, se tiene que comparar con la actualización de los flujos de ingresos y egresos que es el nivel mínimo de referencia para realizar la inversión.

- Si la TIR es mayor al mínimo rendimiento requerido, entonces es recomendable realizar la inversión. En nuestro caso es mayor y la inversión inicial se recupera en un tiempo menor a un año.
- Si la TIR es igual al mínimo de rendimiento; en este caso el proyecto rinde exactamente lo requerido, por lo que se puede realizar el proyecto o invertir en la mejor opción descartada, considerando el nivel de riesgo asociado a la actividad.
- Si TIR es menor al mínimo de rendimiento; la inversión en el proyecto no rinde lo mínimo establecido, por lo que no es recomendable realizarlo, salvo por razones estratégicas y por un tiempo establecido puede cambiarse la decisión.

6.2. Evaluación financiera, parámetros de medición

Tabla 53: VANF - TIRF

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Flujo de caja económico	-S/.145,837.01	S/.10,347.99	S/.50,206.66	S/.86,551.19	S/.124,909.61	S/.128,422.09
Flujo de caja financiero	S/.87,502.21	S/.24,650.83	S/.24,650.83	S/.24,650.83	S/.24,650.83	S/.24,650.83
Flujo de caja	-S/.58,334.81	-S/.14,302.84	S/.25,555.83	S/.61,900.36	S/.100,258.78	S/.103,771.25

VANF	S/.176,771.03
TIRF	12.62%

6.3. Evaluación social

La creación de la empresa generará fuentes de trabajo, se contribuirá al erario nacional por el pago de impuestos.

6.4. Impacto ambiental

Plan de manejo ambiental.

El uso de equipos tecnológicos y conexiones no generará impactos ambientales significativos, el uso de computadoras y conexiones no debe

significar peligro alguno a las personas, por consiguiente, el plan de manejo ambiental a planificarse, estará sustentado en lo siguiente:

- Realizar controles de uso de equipos.
- Colocar panel preventivo, señalando la prohibición de acercarse al lugar de instalación o alta tensión carteles y etiquetas fosforescentes.
- Se tendrá en buen estado y mantenimiento el pozo a tierra.
- Colocar protectores de pantalla en las computadoras.
- Evitar cables debajo de los escritorios o en las zonas de tránsito del personal y clientes.
- Tener buena ventilación y luz natural en el ambiente de trabajo y atención al cliente.
- Mantener limpios y desinfectados los servicios higiénicos, con los equipos que requiere como papeleras, toalleros de papel, jabón líquido y buen abastecimiento de agua.
- No se encenderá la luz, solo si es necesario, en invierno días oscuros.
- Para desechar los residuos sólidos se utilizará bolsas de papel biodegradable.
- Se prohíbe fumar dentro del área de trabajo.

CONCLUSIONES

De lo que se ha podido investigar y concluir es que el plan de negocios es RENTABLE y viable debido a las siguientes razones:

1.- De la Organización y aspectos legales:

- 1.1 Que el marco legal otorga ventajas tributarias y laborales que permiten reducir costos en impuestos, lo que significa que puedo rentabilizar más el negocio.
- 1.2 Que la ubicación de mi local hace factible que mis clientes encuentren más fácilmente mi negocio por lo estratégicamente ubicado en Urbanización Santa Martha, Av. San Carlos, Ate, Lima.
- 1.3 Que la estructura orgánica permite establecer sinergias y determinar las funciones que hacen que la implementación de las estrategias sea efectuada a menor costo lo que tiene impacto en la rentabilidad del negocio.

2.- Del estudio de mercado:

- 2.1 Que se ha podido determinar que en el aspecto cuantitativo la demanda del servicio o producto hay mucha demanda insatisfecha lo cual hace viable nuestro ingreso al mercado.
- 2.2. Que una de las grandes ventajas comparativas es que el producto que se pretende ofrecer está basado en menores costos, precios competitivos y diversas presentaciones.
- 2.3 Las proyecciones de la demanda que hemos establecido en el primer año de 11.25% y crece a una tasa 2.25% anual para los siguientes periodos.

3.- Del estudio técnico:

- 3.1 Un aspecto a considerar sensible para lograr nuestras ventajas en el mercado, es que la capacidad productiva puede aumentar al 100 % por que se estaría aprovechando economía de escala debida que la contratación de materiales y humanos permite afrontar con éxito la demanda insatisfecha.

- 3.2 Una de los factores determinantes es que la tecnología que utilizamos permite reducir costos y tiempo en los procesos de producción.
- 3.3 La localización del negocio permite el acceso a proveedores y clientes con el negocio de modo que la empresa reduce costos.
- 4.- Del estudio de la inversión y financiamiento:
- 4.1 En el proyecto se ha considerado la inversión tangible en un 48.75% del total de la inversión total debido a que es una inversión tangible con características modernas, y de última generación.
- 4.2 La inversión intangible es del 10.87% del total de la inversión
- 4.3 En cuanto al capital de trabajo el plan de negocio considera el 40.38% del total de la inversión lo cual cubre los costos de operación de un mes.
- 5.- Del estudio de costos, ingresos y egresos:
- 5.1 En el plan se ha considerado un presupuesto de ventas de S/. 708,872.96 que al haberse determinado el monto mínimo de ventas se logra el punto de equilibrio en 27,501 unidades.
- 5.2 Se ha podido determinar en el estado de pérdidas y ganancias que la utilidad antes de impuestos es negativa en el primer año y asciende a -S/. 5,456.01.
- 5.3 Unos de los principales egresos del presupuesto de flujo de caja es S/. 316,907.91 por costo de maní en cascara, debido a que el giro de negocio corresponde a la fabricación de crema de maní.
- 5.4 En el balance general se ha determinado que una de las estrategias de inversión fue la adquisición fue la compra de maquinaria y/o equipos por un monto de S/. 71,095.00 que equivale al 48.75% del monto total de lo invertido.
- 5.5 Se ha podido apreciar que uno de los factores de éxito que explica la rentabilidad del negocio es la combinación de la estrategia de endeudamiento de largo plazo con activos de corto plazo lo que le da

liquidez suficiente para las operaciones corrientes de la empresa en una proporción del 60% de la inversión total.

6.- De la evaluación económica /financiera:

6.1 En la evaluación económica se ha podido determinar que el negocio es rentable por que el TIR es de 46.90%, el VAN es de S/. 130,965.28.

6.2.3 Cabe señalar, que la tasa de descuento se ha calculado por medio del costo de oportunidad de capital.

6.- De la evaluación social / ambiental:

6.4 En la evaluación social, se tiene que la empresa beneficia a proveedores, mano de obra, capitalistas y gerentes pues se genera empleos y utilidades a los accionistas.

6.5 En la evaluación ambiental el plan considera planes de ahorro de energía eléctrica, papelería y agua) y que impactará positivamente en el uso sostenible de los recursos.

RECOMENDACIONES

- 1.- De la organización y aspectos legales:
 - 1.1 Para los que recién inicia un negocio, se sugiere que sean muy cuidadosos a la hora de seleccionar la forma jurídica y los regímenes tributario y laboral por que por ese lado se puede aprovechar las ventajas y beneficios que ofrece ese marco legal lo que permite ahorrar costos y tener la flexibilidad de contratar y dejar de contratar sin que la empresa se perjudique con liquidaciones.
 - 1.2 Hay que tener en cuenta que los objetivos de la empresa deben estar alineados rigurosamente con las estrategias del FODA para que se puedan establecer con claridad los costos que irrojan en el flujo de caja.

- 2.- Del estudio de mercado:
 - 2.1 En la determinación de la demanda insatisfecha, se sugiere que las encuestas sean ejecutadas de manera cuidadosa porque tiene incidencia en los cálculos de las futuras ventas e ingresos.

- 3.- Del estudio técnico:
 - 3.1 Para los investigadores, quienes se dedican a estudiar el impacto de los procesos y tecnología, deberían considerar que los cuadros de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos para este tipo de negocio no se pueden extrapolar para otros planes debido a que se efectúan bajo criterios subjetivos en la toma de decisiones.

- 4.- Del estudio de la inversión:
 - 4.1 La capacidad productiva del negocio deberá establecerse por medio de la identificación de las características de los bienes de capital antes de determinar el monto del presupuesto con que se cuenta para adquirirlos.
 - 4.2 Uno de los criterios más comunes es que el capital de trabajo no siempre debe ser financiado en el largo plazo con préstamos sobre todo que las

ventas pueden darte liquidez de corto plazo para descontar a futuro las amortizaciones.

5.- Del estudio de costos, ingresos y egresos:

5.1 No puede haber una convincente fundamentación de los costos sin que previamente se elabore un buen estudio técnico de la producción.

5.2 Los estados financieros deberían ser considerados como fuente de información para elaborar futuras estrategias de crecimiento en base a reinversiones que se podría reflejar en el balance general.

6.- Evaluación económica / financiera:

6.1 La fundamentación de la ejecución del proyecto debería estar condicionada a la determinación de los parámetros de medición económica y financiera como el TIR, VAN y B/C.

6.2 Uno de los aspectos más importantes que debería ser tomado en cuenta por los nuevos negocios es la apertura de opciones de identificación de la tasa de descuento por que puede determinar el éxito o fracaso de un negocio.

7.- Evaluación social / ambiental:

7.1 No hay que limitar la evaluación social a aspectos que no estén conectados con las operaciones corrientes de contratación de los factores de la producción del negocio.

7.2 La evaluación ambiental debe entenderse según el grado de capitalización de la empresa para evaluar el real impacto de una empresa respecto a su contribución al uso cuidadoso de los recursos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Arellano, R. (2010). Los estilos de vida. Lima: Mcperson.
2. BCRP. (2018). Reporte de inflación. Lima: BCRP.
3. INEI. (2018). Producción Nacional. Lima: INEI.
4. INEI. (2018). Proyección de población. Lima: INEI.
5. INEI. (2018). Variación de los Indicadores de precios de economía. Lima: INEI.
6. INEI. (2018). Comportamiento de la Economía Peruana en el cuarto trimestre de 2017. Lima: INEI.
7. Ministerio del trabajo (2017). Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Obtenido de <http://www2.trabajo.gob.pe/estadisticas/anuarios-estadisticos/>
8. MIP. (2017). Análisis Regional de empresas industriales. Lima: Ministerio de producción.
9. SUNAT (2018) Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/pdt-plame>
10. Municipalidad distrital de Ate. (2018). *Requisitos para la licencia de funcionamiento*

ANEXOS

Minuta

SEÑOR NOTARIO:

Sírvase extender en su registro de escrituras públicas, una de constitución de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, que otorga: Don **ERLAND ALDO LEON MARTELL**, de Nacionalidad Peruano, Estado civil Soltero, de 35 años de edad, identificado con DNI 41859006, natural del Distrito y Provincia de Lima, Departamento de Lima, sufragante, de ocupación empresario, de estado civil Soltero; Doña **VANESSA GORDILLO VASQUEZ**, de Nacionalidad Peruana, de 28 años de edad, identificado con Documento Nacional de Identidad 47585759 natural del Distrito y Provincia de Lima, Departamento de Lima, sufragante, de ocupación empresaria, de estado civil Soltera. Todos Señalando Domicilio Común para efectos de este instrumento en Urbanización Santa Martha, Av. San Carlos, Ate, Lima.

En Los Términos Siguientes:

PRIMERO. - Por el presente pacto social, los otorgantes manifiestan su libre voluntad de constituir una sociedad anónima cerrada, bajo la denominación de “**LEOMAR SOCIEDAD ANONIMA CERRADA**”; pudiendo utilizar la abreviatura de “**LEOMAR SAC.**”, obligándose a efectuar los aportes para la formación del capital social y a formular el correspondiente estatuto.

SEGUNDO. - El monto del capital social es de **S/. 58,335.00 (CINCUENTA Y OCHO MIL TRESCIENTOS TREINTA Y CINCO Y 00/100 NUEVOS SOLES)** representado por 58,335 acciones de un valor nominal de S/. 1.00 cada una, suscritas y pagadas con bienes no dinerarios de la siguiente manera:

- **ERLAND ALDO LEON MARTELL** suscribe 48,335.00 acciones nominativas y paga S/. 48,335.00, mediante aportes dinerarios, que equivalen al 82.85 % del capital social.
- **VANESSA GORDILLO VASQUEZ**, suscribe 10,000 acciones nominativas y paga S/. 10,000.00, mediante aportes dinerarios, que equivalen al 17.15% del capital social.

El capital social se encuentra totalmente suscrito y pagado.

TERCERO. - La sociedad se regirá por el estatuto siguiente y en todo lo no previsto por éste, se estará a lo dispuesto por la Ley General de Sociedades -Ley 26887 - que en adelante se le denominará “la Ley”.

ESTATUTO DENOMINACION-DURACION-DOMICILIO.

ARTÍCULO 1.-: La sociedad se denomina: “**LEOMAR SAC**”, Tiene una duración indeterminada; inicia sus operaciones a partir de su inscripción en el registro de personas jurídicas de Lima.

Su domicilio legal se ubica Urbanización Santa Martha, Av. San Carlos, Ate, Lima, pudiendo establecer sucursales u oficinas en cualquier lugar del país o en el extranjero.

ARTÍCULO 2º.- OBJETO SOCIAL: La Empresa tiene por objeto dedicarse a “Producción y comercialización de mantequilla de maní.

Podrá dedicarse a cualquier otra actividad anexa o conexas con las mencionadas. Para cumplir dicho objetivo, podrá realizar todos aquellos actos y contratos que sean lícitos en el país o en el extranjero, sin restricción alguna.

ARTÍCULO 3º.- CAPITAL SOCIAL: el monto del capital social es de **S/. 58,335.00 (MIL Y 00/100 NUEVOS SOLES)** aportados en bienes no dinerarios, representado por 000 acciones de un valor nominal de S/. 1.00 (**UNO Y 00/100 NUEVOS SOLES**) cada una, íntegramente suscrita y totalmente pagadas, de la siguiente manera:

1. ERLAND ALDO LEON MARTELL, suscribe 48,335 acciones nominativas y paga S/. 48,335.00, mediante aportes dinerarios, que equivalen al 93.72 % del capital social.

2. VANESSA GORDILLO VASQUEZ, suscribe 10,000 acciones nominativas y paga S/. 10,000.00, mediante aportes en bienes no dinerarios, que equivalen al 6.28% del capital social.

ARTÍCULO 4º.- TRANSFERENCIA Y ADQUISICION DE ACCIONES: Los otorgantes acuerdan suprimir el derecho de preferencia para la adquisición de acciones, conforme a lo previsto en el último párrafo del Art. 237º de la "LEY".

ARTÍCULO 5º.- ORGANOS DE LA SOCIEDAD: La sociedad que se constituye tiene los siguientes órganos:

- a) La Junta General de Accionistas; y
- b) La Gerencia

LA SOCIEDAD NO TENDRÁ DIRECTORIO.

ARTÍCULO 6º.- JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS: La junta general de accionistas es el órgano supremo de la sociedad. Los accionistas constituidos en junta general debidamente convocada, y con el quórum correspondiente, deciden por la mayoría que establece la "LEY" los asuntos propios de su competencia. Todos los accionistas incluso los disidentes y los que no hubieran participado en la reunión, están sometidos a los acuerdos adoptados por la junta general.

La convocatoria a junta de accionistas se sujeta a lo dispuesto en el Art. 245º de la "LEY". El accionista podrá hacerse representar en las reuniones de junta general por medio de otro accionista, su cónyuge, o ascendente o descendiente en primer grado, pudiendo extenderse la representación a otras personas.

ARTÍCULO 7º.- JUNTAS NO PRESENCIALES: La celebración de juntas no presenciales se sujeta a lo dispuesto por el Art. 246º de la "LEY".

ARTÍCULO 8º.- LA GERENCIA: No habiendo directorio, todas las funciones establecidas en la "LEY" para este órgano societario, serán ejercidas por el Gerente General.

La junta general de accionistas, puede designar uno o más Gerentes. Sus facultades, remoción y responsabilidades se sujetan a lo dispuesto por los Artículos 287º al 289º de la "LEY".

El Gerente está facultado para la ejecución de todo acto y/o contrato correspondiente al objeto de la sociedad, pudiendo asimismo realizar los siguientes actos:

- A. Dirigir las operaciones comerciales y administrativas.

B. Representar a la sociedad ante toda clase de autoridades. En lo Judicial gozará de las facultades señaladas en los Artículos 74º, 75º, 77º y 436º del Código Procesal Civil, así como la facultad de representación prevista en el Art.10º de la Ley Nº 26636 y demás normas conexas y complementarias; teniendo en todos los casos facultad de delegación o sustitución, además podrá celebrar Judicial, pudiendo suscribir el acta conciliatoria gozando de las facultades señaladas en las disposiciones legales que lo regulan. Podrá constituir y representar a las asociaciones que crea conveniente y demás normas conexas y complementarias.

C. Abrir, transferir, cerrar y encargarse del movimiento de todo tipo de cuenta bancaria; girar, cobrar, renovar, endosar, descontar y protestar, aceptar y reaceptar cheques, letras de cambio, vales, pagares, giros, certificados, conocimientos, pólizas, cartas fianzas y cualquier clase de títulos valores, documentos mercantiles y civiles, otorgar recibos cancelaciones, sobregirarse en cuenta corriente con garantía o sin ella, solicitar toda clase de préstamos con garantía hipotecaria, prenda y de cualquier forma.

D. Adquirir y transferir bajo cualquier título; comprar, vender, arrendar, donar, dar en comodato, adjudicar y gravar los bienes de la sociedad sean muebles o inmuebles, suscribiendo los respectivos documentos ya sean privados o públicos; en general podrá celebrar toda clase de contratos nominados e innominados, inclusive los de: leasing o arrendamiento financiero, consorcio, asociación en participación y cualquier otro contrato de colaboración empresarial vinculados con el objeto social. Además, podrá someter las controversias a arbitraje y suscribir los respectivos convenios arbitrales.

E. Solicitar, adquirir, disponer, transferir registros de patentes, marcas, nombres comerciales, conforme a ley suscribiendo cualquier clase de documentos vinculados a la propiedad industrial o intelectual.

F. Participar en licitaciones, concursos públicos y/o adjudicaciones, suscribiendo los respectivos documentos, que conlleve a la realización del objeto social.

El Gerente General podrá realizar todos los actos necesarios para la administración de la sociedad, salvo las facultades reservadas a la junta general de accionistas.

G. FACULTADES BANCARIAS.- abrir y cerrar cuentas corrientes, de ahorro, a plazo, fondos mutuos o de cualquier otro género, girara contra ellas, transferir fondos de ellas, efectuar retiros y sobregirarse en cuentas corrientes con o sin garantías prendaria, hipotecaria, aval y/o fianza en todo tipo de instituciones de crédito, contratar cajas de seguridad, abrirlas, operarlas y/o cerrarlas, girar, endosar, aceptar, avalar, descontar, depositar, retirar, cobrar, protestar, reacceptar, renovar, cancelar y/o dar en garantía o en procuración, según su naturaleza, letras de cambio, pagares, vales, cheques y en general todo tipo de títulos valores, así como cualquier otro documento mercantil y/o civil, así como intervenir en las licitaciones y/o concursos públicos de cualquier naturaleza, así como suscribir los instrumentos públicos y privados a que hubiere lugar.

ARTICULO 9º.- MODIFICACION DEL ESTATUTO. AUMENTO Y REDUCCION DEL CAPITAL: La modificación del pacto social, se rige por los Artículos 198º y 199º de la "Ley", así como el aumento y reducción del capital social, se sujeta a lo dispuesto por los Artículos 201º al 206º y 215º al 220º, respectivamente, de la "**LEY**".

ARTÍCULO 10º.- ESTADOS FINANCIEROS Y APLICACIÓN DE UTILIDADES: Se rige por lo dispuesto en los artículos 40º, 221º al 233º de la "**LEY**".

ARTÍCULO 11º.- DISOLUCION. LIQUIDACION Y EXTINCION: En cuanto a la disolución, liquidación y extinción de la sociedad, se sujeta a lo dispuesto por los Artículos 407º, 409º, 410º, 412º, 413º a 422º de la "**LEY**". Para tal efecto, se designará una comisión liquidadora la cual estará constituida por miembros de la Junta General de Accionistas conformado por un presidente y un secretario.

QUINTO. - Queda designado como Gerente General: Don **ERLAND ALDO LEON MARTELL**, de Nacionalidad Peruano, Estado civil Soltero, de 35 años de edad, identificado con DNI 41859006, domiciliado en Urbanización Santa Martha, Av. San Carlos, Ate, Lima, sufragante, de ocupación empresario.

CLAUSULA ADICIONAL I.- Se designa como sub gerente de la sociedad a Doña **VANESSA GORDILLO VASQUEZ**, de Nacionalidad Peruana, de 28 años de edad, identificado con Documento Nacional de Identidad 47585759 con domicilio en Los avestruces 293, Distrito y Provincia de Lima, Departamento de Lima, de ocupación empresaria, quien tendrá las siguientes facultades:

- Reemplazar al Gerente en caso de ausencia.
- Intervenir en forma conjunta con el Gerente General, en los casos previstos en los incisos **c, d, e, f y g** del Art. 8° de esta minuta.

Agregue usted señora notaria, lo que fuere de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos de Ley y sírvase cursar las partes correspondientes al registro de personas Jurídicas de Lima, para su respectiva inscripción.

Lima, 7 de noviembre de 2018.

ERLAND ALDO LEON MARTELL
DNI 41859006

VANESSA GORDILLO VASQUEZ
DNI 47585759

Modelo de contrato de trabajo sujeto a modalidad

Conste por el presente documento, que se suscribe por triplicado con igual tenor y valor, el contrato de trabajo sujeto a modalidad que al amparo del Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo N° 728, Decreto Supremo N° 003-97-TR, Ley de Productividad y Competitividad Laboral y normas complementarias, que celebran de una parte (1), con RUC. N° y domicilio real en, debidamente representada por el señor(2), con DNI N°....., a quien en adelante se le denominará EL EMPLEADOR, y de la otra parte, don(ña), con DNI N°, domiciliado en....., a quien en adelante se le denominará **EL TRABAJADOR**, en los términos y condiciones siguientes:

1.- **EL EMPLEADOR** es una, cuyo objeto social es.....y que ha sido debidamente autorizada por....., de fecha....., emitida por....., que requiere de los servicios del **TRABAJADOR** en forma.....(3),para.....(4).

2.- Por el presente contrato, **EL TRABAJADOR** se obliga a prestar sus servicios al **EMPLEADOR** para realizar las siguientes actividades:.....,debiendo someterse al cumplimiento estricto de la labor, para la cual ha sido contratado, bajo las directivas de sus jefes o instructores, y las que se impartan por necesidades del servicio en ejercicio de las facultades de administración y dirección de la empresa, de conformidad con el artículo 9° del Texto Único Ordenado de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral, aprobado por Decreto Supremo N° 003-97-TR.

3.- La duración del presente contrato es de..... (5), iniciándose el día.....de.....201..... y concluirá el díade.....201....

4.- En contraprestación a los servicios del **TRABAJADOR**, el **EMPLEADOR** se obliga a pagar una remuneración(6) de (.....). Igualmente se obliga

a facilitar al trabajador los materiales necesarios para que desarrolle sus actividades, y a otorgarle los beneficios que por ley, pacto o costumbre tuvieron los trabajadores del centro de trabajo contratados a plazo indeterminado.

5. **EL TRABAJADOR** deberá prestar sus servicios en el siguiente horario: dea.....(días), de..... a(horas), teniendo un refrigerio de (minutos), que será tomado dea.....

6.- **EL EMPLEADOR**, se obliga a inscribir al **TRABAJADOR** en el Libro de Planillas de Remuneraciones, así como poner a conocimiento de la Autoridad Administrativa de Trabajo el presente contrato, para su conocimiento y registro, en cumplimiento de lo dispuesto por artículo 73º del Texto Único ordenado del Decreto Legislativo N° 728, Ley de Productividad y Competitividad laboral, aprobado mediante Decreto Supremo N° 003-97-TR.

7.- Queda entendido que **EL EMPLEADOR** no está obligado a dar aviso alguno adicional referente al término del presente contrato, operando su extinción en la fecha de su vencimiento, conforme a la cláusula tercera, oportunidad en la cual se abonará al **TRABAJADOR** los beneficios sociales, que le pudieran corresponder de acuerdo a Ley.

8.- En todo lo no previsto por el presente contrato, se estará a las disposiciones laborales que regulan los contratos de trabajo sujeto a modalidad, contenidos en el Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo N° 728 aprobado por el Decreto Supremo N° 003-97-TR, Ley de Productividad y Competitividad Laboral.

9.- Las partes contratantes renuncian expresamente al fuero judicial de sus domicilios y se someten a la jurisdicción de los jueces de.....para resolver cualquier controversia que el cumplimiento del presente contrato pudiera originar.

Firmado en..... a los (días) del (mes) de 201.....

.....
EMPLEADOR

.....
TRABAJADOR

- (1) Nombre o razón social del empleador
- (2) Nombre y cargo de representante
- (3) En forma temporal, accidental o para obra o servicio
- (4) Señalar la modalidad del contrato y las causas determinantes de la contratación
- (5) Meses o años

Por necesidades de mercado: 5 años

Por reconversión empresarial: 2 años

Accidental: 6 meses al año

Suplencia: la que resulte necesaria, según las circunstancias

Emergencia: la que resulte necesaria

Para obra o servicio: la que resulte necesaria

Intermitente: no tiene plazo de duración máximo

De temporada: depende de la duración de la temporada

- (6) mensual, quincenal, semanal.

Modelo de contrato de trabajo sujeto a modalidad por inicio o incremento de actividad

Conste por el presente documento el “**CONTRATO DE TRABAJO SUJETO A MODALIDAD POR (1)**..... que celebran al amparo del Art. 57º de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D. S. N° 003-97-TR y normas complementarias, de una parte (2)....., con RUC. N°.....con domicilio real endebidamente representada por el señor (3)..... con DNI N°....., según poder inscrito en la partida registral No.....del Registro de Personas Jurídicas de, a quien en adelante se le denominará **EL EMPLEADOR**; y de la otra parte don (4).....; con DNI N°....., domiciliado en.....a quien en adelante se le denominará **EL TRABAJADOR**; en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERO: EL EMPLEADOR es una empresa dedicada a (5).....la cual requiere cubrir de manera temporal las necesidades de recursos humanos originados (6) *por la compra de una nueva maquinaria de producción de caramelos, productos que serán fabricados y distribuidos por primera vez en la empresa.*

SEGUNDO: Por el presente documento **EL EMPLEADOR** contrata de manera TEMPORAL bajo la modalidad de (7)....., los servicios de **EL TRABAJADOR** quien desempeñará el cargo de (8)....., en relación con las causas objetivas señaladas en la cláusula anterior.

TERCERO: El plazo de duración del presente contrato es de.....(Máximo tres años), y rige desde el.....del 201..., fecha en que debe empezar sus labores **EL TRABAJADOR** hasta el....de.....del 201..., fecha en que termina el contrato.

CUARTO: EL TRABAJADOR estará sujeto a un período de prueba de tres meses, la misma que inicia elde del 200...y concluye el.....de.....del 201...Queda entendido que durante este período de prueba **EL EMPLEADOR** puede resolver el contrato sin expresión de causa.

QUINTO: EL TRABAJADOR cumplirá el horario de trabajo siguiente: De lunes a..... de.....horas a..... horas.

SEXTO: EL TRABAJADOR deberá cumplir con las normas propias del Centro de Trabajo, así como las contenidas en el Reglamento interno de Trabajo y en las demás normas laborales, y las que se impartan por necesidades del servicio en ejercicio de las facultades de administración de la empresa, de conformidad con el Art. 9º de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D. S. N° 003-97-TR.

SÉTIMO: EL EMPLEADOR abonará a **EL TRABAJADOR** la cantidad de S/.....como remuneración mensual, de la cual se deducirá las aportaciones y descuentos por tributos establecidos en la ley que le resulten de aplicación.

OCTAVO: EL EMPLEADOR, se obliga a inscribir a **EL TRABAJADOR** en el Libro de Planillas de Remuneraciones, así como poner en conocimiento de la Autoridad Administrativa de Trabajo el presente contrato, para su conocimiento y registro, en cumplimiento de lo dispuesto por el artículo 73º del Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo 728, Ley de Productividad y Competitividad Laboral, aprobado mediante Decreto Supremo N° 003-97-TR.

NOVENO: Queda entendido que **EL EMPLEADOR** no está obligado a dar aviso alguno adicional referente al término del presente contrato, operando su extinción en la fecha de su vencimiento conforme la cláusula tercera, oportunidad en la cual se abonara al **TRABAJADOR** los beneficios sociales que le pudieran corresponder de acuerdo a ley.

DÉCIMO: Este contrato queda sujeto a las disposiciones que contiene el TUO del D. Leg. N° 728 aprobado por D. S. N° 003-97-TR Ley de Productividad y Competitividad Laboral, y demás normas legales que lo regulen o que sean dictadas durante la vigencia del contrato.

Como muestra de conformidad con todas las cláusulas del presente contrato firman las partes, por triplicado a los.....días del mes de.....del año 201...

.....
EL EMPLEADOR

.....
EL TRABAJADOR

- (1) Se debe colocar por “Inicio de Actividad” o “Incremento de Actividad”, según el caso
- (2) Colocar nombre de la empresa
- (3) Colocar el nombre del representante de la empresa
- (4) Colocar el nombre del trabajador
- (5) Colocar el Objeto Social de la empresa
- (6) Indicar el motivo del por qué se contrata
- (7) Indicar la Modalidad si es por Inicio o por incremento de Actividad.
- (8) Indicar el cargo del trabajador

NOTA: El contrato debe ser suscrito en 3 ejemplares originales, debiendo registrarse ante la Autoridad Administrativa de Trabajo del MTPE, quedando el empleador obligado a entregar al trabajador un ejemplar del contrato dentro de los 3 días hábiles de su presentación a la Autoridad Administrativa de Trabajo.

Contrato de alquiler de local comercial

Conste por el presente documento que firman por duplicado un contrato de arrendamiento que celebran de una parte don Ivan Minoru Zakimi Uene, identificado con DNI 07260445, con domicilio en Mariscal. Luzuriaga 699 distrito de Jesús de María a quien adelante se le denomina EL ARRENDADOR; y la otra parte la empresa LEOMAR S.A.C. CON RUC 20463378089, representada por el Gerente General Erland Aldo León Martell identificado con DNI 41859006, con domicilio en Av. 28 de Julio 2100 el Distrito de la Victoria, a quien en adelante se le denomina EL ARRENDATARIO, en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERO. - EL ARRENDADOR, da en arrendamiento a favor el ARRENDATARIO el inmueble constituido por un local comercial ubicado en Urbanización Santa Martha, Av. San Carlos, Ate, Lima con las siguientes características:

Área total	330 m ²
Frente	22 metros
Fondo	14 metros
Techo	Tipo Nave
Altura de techo	7 metros
Perímetro	Paredes de concreto
Altura de paredes	6 metros
Luz trifásica	20 Kw
Baños	2
Duchas	2
Piso	Losa

SEGUNDO: El presente contrato de arrendamiento tendrá un plazo de vigencia de (1) año, contado a partir del 15 de diciembre del 2018 hasta el 15 de diciembre del 2019.

TERCERO: la merced conductiva estipulada es la cantidad de S/. 3,500.00 (TRES MIL QUINIENTOS SOLES Y 00/100), todos pagaderos por mensualidades

adelantadas en el día establecido, sin necesidad de requerimiento alguno, en el domicilio de EL ARRENDADOR o a quien este encargado de la cobranza.

CUARTO: se deja plenamente establecidos que si EL ARRENDATARIO dejarse de abonar dos mensualidades transcurridos además a quince días se dará por resuelto el presente contrato de conformidad con lo dispuesto en el artículo 697 Enc 1 de nuestro código civil; asimismo lo anteriormente mencionado se precisa sin perjuicio de iniciar en contra de EL ARRENDATARIO las acciones legales pertinentes (DESALOJO PROCESO EJECUTIVO DE ARRIENDOS IMPAGOS – CONTRATO) asumiendo las costas y costos que se originan en la litis que pudiera iniciarse.

QUINTO: las partes acuerdan, que el inmueble materia de este contrato será destinado para el funcionamiento de un establecimiento farmacéutico. Asimismo, EL ARRENDATARIO. SE OBLIGA A NO subarrendar total o parcialmente., Ni tampoco traspasar el inmueble arrendado. El incumplimiento de esta cláusula dará lugar a la RESOLUCIÓN del presente contrato.

SEXTO: EL ARRENDATARIO declara que recibe las instalaciones del inmueble arrendado, en un buen estado de conservación (puertas, chapas servicios, higiénicos duchas, pinturas) OBLIGÁNDOSE al pago correspondiente por el respectivo consumo de energía eléctrica, agua, conservación del inmueble o contribuciones creadas o por crearse; asimismo a devolverlo en óptimas condiciones sin más deterioro que el uso normal de ello, de no ser así, se descontará de la garantía los gastos de arreglo y reconstrucción que hubiere sufrido el bien arrendado.

SEPTIMO: EL ARRENDATARIO, no podrá realizar modificaciones permanentes y mejoras en bien arrendado sin el consentimiento de EL ARRENDADOR autorizado por escrito. En este caso de mejoras sin el consentimiento estipulados, esta

quedara en beneficio de inmuebles sin reembolso por parte de EL ARRENDADOR.

OCTAVO: Las medidas de seguridad de inmueble del presente contrato, serán de entera responsabilidad de EL ARRENDATARIO, EL ARRENDADOR no se hará responsable de lo que pudiera suceder depuse de la entrega del local.

NOVENO: los contratantes se someten expresamente a la jurisdicción de los jueces y tribunales de la ciudad de lima, para todas las cuestiones que pudieran originarse del presente contrato. Las notificaciones judiciales que se requieren diligenciar, podrán llegar indistintamente al domicilio particular de EL ARRENDATARIO o al inmueble arrendado.

Dando de conformidad al contenido del presente documento, suscribimos el mismo.

EL ARRENDADOR

EL ARRENDATARIO